

袁亚丽 编

国际贸易

结算与融资

Settlement and Finance of International Trade



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

VISIT...

LANZAROTE Caliente.com

版权信息

书名：国际贸易结算与融资

作者：袁亚丽

出版社：上海交通大学出版社

出版日期：2015-10-01

ISBN：978-7-313-13533-9

价格：42.00元

目录
CONTENTS

前言
第一章 总论
第一节 国际结算概要
一、国际结算的含义、分类和内容
二、国际结算的发展
三、国际贸易结算的主要参与者
第二节 国际贸易结算基础
一、包括的风险
二、交货条款
三、支付和融资方式
四、电子商务
实务快速指南一 国际贸易支付方式
第二章 往来银行与银行间支付系统
第一节 国际贸易结算中的往来银行
一、商业银行的分支机构
二、代理行关系的建立
三、账户行关系
第二节 国际银行间支付系统
一、支付系统的含义和种类
二、支付系统中的基本问题
三、各国银行支付清算电子化
第三章 国际贸易结算票据
第一节 票据概述
一、票据的概念、特性、功能及票据法
二、票据的当事人及其权责
三、正当持票人及其权利
第二节 汇票
一、汇票的定义与相关项目
二、汇票行为
第三节 本票与支票
一、本票
二、支票
第四章 国际贸易结算单据

第一节 单据概述
一、单据的概念
二、单据的分类
三、单据的意义
第二节 发票
一、商业发票
二、海关发票
三、其他发票
第三节 运输单据
一、海运提单（Marine or Ocean Bill of Lading）
二、其他提单
三、其他运输单据
第四节 保险单据
一、进出口商与海运保险
二、海运保险的保障范围
三、海运保险的险种
四、保险单据
第五节 其他单据
一、商品检验证明（Inspection Certificate）
二、产地证明书（Certificate of Origin）
三、包装单据（Packing Document）
第五章 汇款
第一节 汇款的当事人和种类
一、汇款的当事人
二、汇款的种类
第二节 汇款的偿付与退汇
一、汇款的偿付
二、汇款的退汇
第三节 国际贸易中的汇款
一、两种汇款方式
二、汇款的风险与防范
第四节 国际贸易汇款的具体业务问题
一、跟随贸易样式的支付结构
二、SWIFT系统
三、SWIFTnet贸易服务设施（TSU）
四、海外托收账户
五、银行汇款的支付延误
六、减少支付延误
七、支票支付
实务快速指南二 预付货款

实务快速指南三 赊销
实务快速指南四 寄售
第六章 托收
第一节 托收的定义、种类及当事人
一、托收的定义
二、跟单托收的种类和流程
三、跟单托收的当事人
第二节 跟单托收的交单方式和具体业务问题
一、跟单托收的交单方式
二、托收委托书和托收单据
三、跟单托收的其他业务问题
第三节 跟单托收的有利方面和风险及其防范
一、对出口商的有利方面和风险及其防范
二、对进口商的有利方面和风险及其防范
三、对托收行的风险及其防范
四、对代收行的风险及其防范
实务快速指南五 跟单托收
第七章 信用证（上）
第一节 信用证概述
一、信用证的基本内涵
二、信用证的具体付款方式
三、信用证的特点、作用和外在形式种类
四、信用证的内容和形式
五、信用证业务的程序
第二节 信用证当事人的权利和义务
一、进口商的权利和义务
二、出口商的权利与义务
三、开证行的权利与义务
四、保兑行的权利与义务
五、通知行的权利与义务
六、付款行的权利与义务
七、议付行的权利与义务
八、偿付行的权利与义务
九、各当事人银行在法律上有权免除的义务
第三节 信用证业务的一些重要方面
一、有效期间
二、支付时间
三、单据的提示地点
四、安全程度
五、单据的提示

六、第三方单据
七、跟单支付相关货物的检查
八、如何避免信用证中的不符点
九、信用证作为商业程序中的一种工具
十、信用证作为一种装运前融资工具
第四节 信用证的开立
一、各当事人与信用证的开立
二、信用证案例
第五节 信用证的保兑
一、一般保兑（Confirmation）
二、暗保（Silent Confirmation）
第八章 信用证（下）
第一节 信用证条款的审核与修改
一、信用证条款的审核
二、信用证条款的修改
第二节 信用证下的单据审核与付款
一、信用证下的审单
二、不符单据的处理
三、信用证的付款
第三节 特殊类型的信用证
一、循环信用证（Revolving Credit）
二、分期装运分期支款信用证（Instalment Credit）
三、红条款信用证（Red Clause Credit）
四、绿条款信用证（Green Clause Credit）
五、预付款信用证（Advance Payment Credit）
六、可转让信用证（Transferable Credit）
七、背对背信用证（Back to Back Credit）
八、部分支付信用证（Part Payment Credit）
九、对开信用证（Reciprocal Credit）
十、买方远期信用证（Buyer’s Usance Credit）
第四节 信用证的有利方面和风险及其防范
一、对出口商的有利方面和风险及其防范
二、对进口商的有利方面和风险及其防范
三、对银行的风险及其防范
实务快速指南六 信用证
第九章 银行保函
第一节 银行保函概述
一、银行保函的定义
二、银行保函的当事人和内容
三、银行保函的基本分类

四、银行保函的结构
五、银行保函与跟单信用证的异同
第二节 银行保函的种类
一、银行保函按使用范围的分类
二、贸易实务中常用的几种保函
三、赊销贸易下的保函
第三节 银行保函的具体业务问题
一、开立保函的成本
二、开立保函
三、有条件保函
四、到期日
五、制作索赔要求
六、支付或展期要求
七、不公索赔
八、规制的法律
九、开立和经营保函
十、损失赔偿担保
第四节 备用信用证
一、备用信用证的原理
二、出口商使用备用信用证受到的保护
三、备用信用证下的风险及其防范
第十章 国际贸易融资（上）
第一节 进口贸易融资
一、供应商信贷
二、一般银行融资
三、买方信贷
第二节 出口贸易融资
一、结合几种结算方式融资的一个案例
二、通过跟单托收融资
三、装运前融资
四、银行贷款和贸易融资额度
五、发票贴现
六、出口保理
七、福费廷
实务快速指南七 出口保理
实务快速指南八 福费廷
第十一章 国际贸易融资（下）
第一节 货币风险管理
一、货币风险
二、货币市场

- 三、货币敞口
- 四、对冲货币风险
第二节 出口信用保险
- 一、互相保证
- 二、私人部门保险市场
- 三、出口信用机构
- 四、投资保险
实务快速指南九 外汇风险管理
实务快速指南十 出口信用保险
第十二章 支付条款
第一节 支付条款的意义和内容
- 一、支付条款和现金管理
- 二、支付条款的内容
第二节 支付条款的结构
- 一、汇款（银行汇款）
- 二、银行保函
- 三、跟单托收（银行托收）
- 四、信用证
- 五、简单的混合支付条款
- 六、结合长期供应商信贷的混合支付条款
第三节 支付条款的最后设计
参考文献

前言

随着国际贸易结算与融资实务和相关国际惯例的不断发展和变化，指导国际贸易结算与融资实务的理论也应该不断总结和补充，以便更好地适应和推进国际贸易实务。在英美国家，国际贸易结算方面的理论一般包括在“国际贸易融资”课程里，该课程是有关银行业、国际贸易业和货运代理业的执业资格证书考试科目之一。关于这方面，在我国一般还是立足于介绍基本的国际贸易结算原理，所以对应的课程为“国际贸易结算”。

本人基于多年的教学体会和国内结算实务经历，同时广泛学习相关的国内外优秀教材等资料后编写了本教材。本教材的内容包括国际贸易结算票据和单据、国际贸易结算方式和国际贸易融资三大部分，其中以国际贸易结算方式为重点。本教材的内容安排特点如下：

（1）考虑到国际贸易结算的业务基础，在第一章中介绍了国际贸易的主要参与者及其他基础知识。而且，作为了解各种结算方式的必备基础知识，往来银行及银行间支付系统被安排在第二章先作介绍。

（2）因为跟单结算方式自然涉及商业单据，所以将国际贸易结算单据提前安排在票据之后。

（3）汇款、托收和信用证这三种基本结算方式的介绍都以结算币种为线条，图示各自的具体原理，尤其是关键内容——各种结算方式下银行间的支付。

（4）国际贸易融资包括很多方面，其中贸易双方和相关银行面临的风险及防范都包括在对应的结算方式章节中，其他主要的融资方面专门集中于第十章和第十一章有侧重地介绍。

（5）理论联系实际，其中的案例等有关实际问题分析使我们的了解更具体，对实务也有一定指导意义。而最后一章是国际贸易结算与融资的综合应用。

（6）为了方便阅读使用和学习总结，相关各章最后都附录

了国际贸易结算与融资主要方式的“实务快速指南”。

本教材也可作为银行、外贸、货代、保险和航运等企业人员的参考读物。

本教材在编写过程中参阅了不少教材、专著等文献，在此特别感谢所列参考文献的作者。感谢滕飞编辑给予较大的帮助。由于国际贸易结算与融资业务的复杂性及一些其他因素的制约，本教材中存在的不足之处，敬请读者指正。

第一章　总论

第一节　国际结算概要

一、国际结算的含义、分类和内容

（一）国际结算的含义

国际结算（International Settlement）是指国与国之间由于政治、经济、文化、外交、军事等方面的交往或联系而发生的以货币表示的债权债务的清偿行为或资金转移行为。

它是一项国与国之间的综合经济活动，内容主要包括：支付工具及结算方式的选择与运用；各种商业单据的处理与交接；商品货款及劳务价款的索取与偿付；国与国之间资金单方面的转移与调拨；短期或中长期贸易的融资与运营；信用担保的提供与应用；国际清算系统及支付体系的建设与运行；国际银行间资金的转账与划拨等。国际结算实质上是货币的跨国收付活动，它是一项极其重要的跨国经济行为，是保障与促进国与国之间各项活动与交往正常进行的必要手段。

（二）国际结算的分类

引起货币跨国收付的原因很多，所以国际结算的范围很广。为了便于业务操作，在实务中通常把国际结算分为国际贸易结算和国际非贸易结算两大类。

1.国际贸易结算

国际贸易结算是国际结算的技术基础，它在国际结算中具有主导地位，它的结算范围有：

（1）有形贸易结算，指有形贸易（Visible Trade）引起的货币收付活动。有形贸易即商品的进出口贸易，它是全球经济活动中最为重要的组成部分，也是引发国际债权债务关系与资金流动的主要经济

行为。随着国际贸易的发展，国与国之间商品交易的数量、品种、金额迅速扩大，传统的买卖双方一手交钱一手交货、银货当面两讫的结算方式是无法适应现代国际结算需求的。至今，绝大多数进出口交易，都是由经办国际结算业务的银行通过票据、单据等结算工具的转移与传递，并借助某种结算方式结清该项国际债权债务，从而实现贸易的最终完结。

（2）记账贸易结算，也称为协定贸易结算，它是在两国政府所签订贸易协定项下的商品进出口贸易结算。它虽不涉及现汇的收付，但要通过银行办理记账结算。

（3）因国际资本流动所引起的商品贸易或资本性货物贸易的结算。例如，国际直接投资与企业跨国经营，都属于长期资本流动的范畴，伴随资金的投入也会发生商品的进出口交易。像“买方信贷”就是一种广泛用于国际资本货物交易的中长期资本借贷行为，进口商往往需要通过信用证方式最终实现对买方信贷款项的使用。

（4）综合类经济交易中的商品贸易结算。在国际经济交易中，一些经济交易既包含了商品贸易，又包含了非商品贸易。像国际工程承包、“三来一补”贸易、技术服务贸易等，它们既有无形资产的进出口，也伴随着有形资产的进出口。如我国承包的叙利亚纺织厂项目，被称为“交钥匙工程”，从设计、施工到设备出口、技术转让到试车成功，一条龙服务。这种综合类经济交易除了可以用货币清偿债权债务外，还可以用融资款项以及采用抵补、反销、互购、回购产品等方式结算。

2.国际非贸易结算

国际非贸易结算的主体是服务贸易，它是一国外汇收入的重要来源之一。近几年它在各国国际收支中的比重有上升的趋势，有些国家的非贸易收支数额甚至超过了贸易收支数额。它的结算范围有：

（1）无形贸易结算，指由无形贸易（Invisible Trade）引起的货币收付活动。它包括：①保险、运输、通信、港口、旅游等劳务活动的收入与支出；②资本借贷或国际直接投资与间接投资产生的利息、股息、利润等的收入与支出；③广告费、专利费、银行手续费等其他劳务收支。

（2）金融交易类结算，主要指国与国之间各种金融资产买卖的结算。它纯粹是金钱与金钱的交易，如外汇买卖、证券、股票等金融工具的买卖，期权、期货等衍生金融工具的买卖等。它们需要更安

全、更迅速地进行结算。

（3）国际资金单方面转移结算，指发生在政府及民间的各种援助、捐助、赠款以及各种资金调拨行为。

（4）银行提供的以信用担保为代表的一系列服务与结算。在国际商务活动中，风险保障是确保交易安全与债权人权益的重要手段。交易双方除了受到履行合同义务的约束外，还需要第三方为交易提供信用担保服务、资信调查服务、处理应收账款、催收追账服务、融资服务、信息咨询、规避各种金融风险服务等。银行除了为当事人办理资金结算外，还应当事人的要求，开展了以信用担保为代表的一系列表外业务的服务与结算。

（5）其他非贸易结算业务。国际非商品经济活动引起的资金跨国流动，产生了各类非贸易结算业务。例如，外币兑换业务、侨汇业务、信用卡及旅行支票业务、买入或托收外币票据业务、托收境外财产业务等。银行开办以上业务的结算服务，为国与国之间政治、外交与事务性的联系，以及文化、艺术、体育交流及民间往来提供了诸多便利。

（三）国际结算的内容

1.国际结算票据和单据

广义上“票据”与“单据”同义，狭义上习惯称“金融票据”和“商业单据”。金融票据意指汇票、本票、支票或其他用于获得付款的类似凭证。商业单据意指发票、运输单据、物权单据或其他类似单据，或者一切不属于金融票据的其他单据。

现代国际结算主要是银行的非现金结算，而非现金结算的主要工具是票据。票据在结算中起着流通手段、支付手段和信用工具的作用，尤其远期票据发挥信用工具的作用更为典型。这种结算工具主要包括汇票、本票和支票，它们被称为国际结算的基石。正是依赖这些票据的使用和传递，资金才会在全球范围内最大限度地完成转账结算。票据的使用极大地提高了国际结算的效率和安全程度，因此票据的运动规律、行为、法规、要式及种类等是国际结算研究的第一个对象。

单据的传递和使用是实现国际结算的必备条件之一。在国际贸易结算中，单据具有举足轻重的作用。在国际贸易及结算过程中，既有货物的转移，也有单据的传递。但除了出口商外，其他当事人在进口

商最后见到货物之前，一般只能从各类单据上了解货物的情况。如发票反映了货物的基本状况，保险单据反映了货物的保障程度，运输单据反映了货物所有权的转移等。因此，为了使交易得以实现，各当事人之间必然要发生单据的交付或转让，从而体现了当代国际贸易交易中的货物单据化和凭单而非凭货付款的基本特征。

货物单据化是银行作为国际贸易结算中介的前提，否则，银行势必耗费相当的人力、物力及财力参与监管交易的各个环节。只有在凭单付款的条件下，银行才有可能通过控制单据，进而控制货物，单据在结算货款、贸易融资、咨询服务等方面发挥巨大作用。单据对于国际贸易债务的清偿具有至关重要的作用，特别是以跟单信用证结算货款时，出口商提交的单据合格与否，成为其能否收回销售货款的决定性因素。因此，出口商应严格按照信用证的规定，提交正确的单据。进口国有关当局出于管制进口、征收关税、抵制商品倾销、保障公共环境与卫生等需要，要求进口商提交各种证明文件。为满足进口国当局的要求以使货物顺利入关，进口商通常要求出口商提供有关证明，并列入合同条件及信用证条款。在一些情况中，进口商将无选择，只能要求遵守他自己国家法律和习惯的特别单据。由此可见，对单据的处理是国际贸易结算的重要内容之一。随着现代化通讯技术的发展，货物单据化的事实将有所改变，一些国家已经简化了单据的使用程序。特别是电子数据交换系统（Electronic Data Interchange，EDI）的问世与推广应用，将引发国际贸易及其结算的传统单据运作体系的重大变革。

2.国际结算方式

以一定的条件实现国际货币收付的方式称为国际结算方式。在国际贸易中，进出口商要将商定采用的结算方式列入合同的支付条款中并予以执行。经办银行应客户的要求，在某种结算方式下，以各种票据和单据作为结算的重要凭证，最终实现客户委办的国际债权债务的清偿。

国际结算方式，按结算工具与资金的流向是否一致可分为顺汇和逆汇。顺汇，由债务人主动将款项交给本国银行，委托该银行通过某种结算工具（汇款委托书）的使用将款项汇付给国外收款人，也叫汇付法。逆汇是债权人通过出具商业单据或及汇票等委托本国银行向国外债务人收取汇票金额或要其交出支票或本票，也叫出票法。托收和信用证结算方式的结算工具为汇票或及商业单据，或仅商业单据，如进口商交来本票、支票取代支付或承兑汇票。

国际结算方式主要包括汇款、托收、信用证、担保业务、保付代

理、包买票据等类型，而后三者作为派生的国际结算方式属于国际贸易融资范畴。国际结算方式的发展与创新，主要取决于国际经贸活动的内容、融资需求、风险保障程度及银行的服务范围等因素。例如，汇款业务简单便捷，可用于寄售、售定、贸易从属费用及非贸易项目结算。跟单托收则主要用于国际贸易结算，由于其程序简单、费用较低而受到贸易商尤其是进口商的青睐。但由于银行在跟单托收运作中未承担任何付款责任，托收效果主要取决于商业信用，因此出口商承担了进口商拒付托收货款的风险。为了有效地保障出口商的权益，由银行担负第一性付款责任的信用证结算方式于20世纪初问世并受到国际贸易交易者的普遍欢迎，现在已成为影响最大、应用最为广泛的国际结算方式。

在国际商务、贸易活动中，为实现最终交易目的，当事人可采用单一结算方式，如以信用证结算货款；也可数种结算方式并用，如以跟单托收结算货款时，出口商为规避风险，可同时通过备用信用证而获得开证银行的信用担保；也可以部分款项用托收方式结算，部分款项以信用证方式结算。总之，在国际贸易实践中，产生了各具特色、适用于不同交易需要的国际结算方式。研究国际结算方式的产生、演变、应用、发展趋势以及创新是国际结算研究最重要的研究对象。

3.国际贸易融资

为了满足客户除结算货款以外的诸如融资、风险保障、账务管理、信息咨询等需要，又相继出现了担保、保付代理、包买票据和出口信用保险等业务。根据《巴塞尔协议》（2004年6月版），贸易融资是指在商品交易中，运用结构性短期融资工具，基于商品交易中的存货、预付款、应收账款等资产的融资。国际贸易融资是银行围绕着国际结算的各个环节为进出口商提供的资金便利的总和。贸易融资具有高流动性、短期性和重复性的特点，强调操作控制，淡化财务分析和准入控制，有利于形成银行与企业之间长期、稳定的合作关系。贸易融资还能实施资金流和物流的控制，有利于风险的动态把握，避开企业经营不稳定的弱点。有别于其他信贷业务，国际贸易融资业务集中间业务与资产业务于一身，无论对银行还是对进出口商均有着积极的影响。国际贸易融资是国际结算研究的第三大研究对象。

二、国际结算的发展

（一）国际结算的历史演变过程

国际结算是商品经济的产物，它的产生和发展与国际贸易、国际航运业、国际保险业、国际金融业以及国际通信技术的发展有着十分密切的关系。原始的国际结算业务都是现金交易，这种结算方法不仅风险大、成本高，而且在操作上也十分不便。11世纪，地中海沿岸的商品贸易初具规模，商人们已经不满足于用现金进行结算，开始使用“字据”代替现金。16—17世纪，首先在欧洲大陆，“字据”逐渐发展为“票据”；18世纪，采用票据进行非现金结算已成为各国的普遍做法。到了19世纪末20世纪初，由于商业、运输业（尤其航运业）、保险业和金融业的迅速发展，国际结算业务发生了根本性的变化。随着银行信用介入国际结算业务和贸易结算与贸易融资的有机结合，以银行为中枢的国际结算体系逐渐形成了。为了方便、快速地划拨资金，不同国家的银行互设账户，从而在世界范围内形成了一个高效的资金转移网络。

第二次世界大战之后，由于生产与资本的国际化，各国工商企业的对外金融业务活动日益频繁和加强。20世纪60年代以后，跨国公司蓬勃兴起，全球范围内的资源配置、生产组织形式、业务活动方式以及市场规模都发生了巨大变化。国际经济领域中的这一系列变化，带动和促进了国际金融微观业务的发展。目前，国际上许多银行或金融机构为适应当代国际经济发展的需要，在国际贸易结算和贸易融资方面，已开发和改造出许多新的服务项目，增加了许多新的业务内容。

纵观整个过程，国际结算的演变明显地表现出从低级到高级、从简单到复杂、从单一到多元化发展的特点。具体表现如下：

1.从现金结算发展到以票据等为工具的转账结算

在商品经济发展的初期，国与国之间的贸易大部分以贩运的方式进行。不仅商品交易的种类少，而且交易的规模也很有限。在这种贸易条件下，商人与商人之间买卖货物之后，货款的收付行为主要通过现金来实现。债务人采用在国际间运送黄金、白银或者是铸币以结清债权债务关系。12世纪后，随着贸易的发展，地中海沿岸国家出现了“兑换证书”。兑换证书的基本流程如图1-1所示。

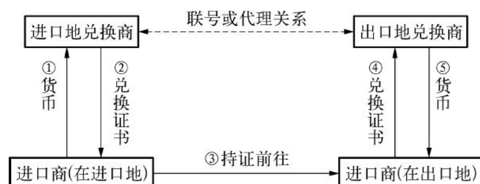


图1-1　兑换证书的基本流程

兑换证书由进口地兑换商开出，以该进口商（或出口商）为收款人，以出口地兑换商为付款人，由该进口商持至出口地凭此证兑取货币。

15世纪之后，又开始用商业单据进行结算。到16—17世纪，欧洲大陆国家已基本上以票据结算方式取代了现金结算，国际贸易结算大大前进了一步。

2.从凭实物结算发展到凭单据结算，实行“推定交货”的原理

18世纪末19世纪初，国际贸易开始迅速发展；商人从事海上贸易时大部分采用FOB（Free on Board，船上交货价）条件成交。买方本人或其代理人自始至终监督这一有风险的行为。买方当场看货，如果认为合适，就当即买下，并指示卖主将货物交到他的船上，而且即时偿付现金或其他等价物。这是一种典型的买卖双方直接结算的方式，根本无需通过银行。

随着科学技术的进步和通讯工具的发展，对外业务联系变得方便并趋于稳定。此外，有些国家的法律已经给予运输合同的受让人以他自己的名义起诉的权利，这一切为商人从事海上贸易和以CIF（Cost，Insurance and Freight，成本加保险费加运费）条件成交奠定了基础。在这种情况下，海运提单已经演变为可转让的物权凭证；保险单也可通过背书进行转让；银行又系于以外汇购买者的身份买进单据，为卖方进行融资，这样，国与国之间的商品买卖逐渐发展成为单据买卖。在CIF条件下，卖方凭单交货，买方凭单付款，从而使国际贸易结算从以货物为依据发展到以单据为依据。

在国际贸易结算中，普遍实行“推定交货”的原则。所谓推定交货，又称象征性交货，是相对于“实物交货”而言的。推定交货原理的实质就是货物单据化，以货物单据代表货物所有权，常称为“以单代物”。从表面上看，一笔贸易是商品的买卖，而在实际操作上却是货运单据的买卖。因此在一定的条件下，货运单据就是货物，可以买卖、抵押、抵债、转让、流通，从而在一定程度上成为流通证券。商

业银行在国际结算业务中，只处理货运单据而不管货物。货运单据，经过配套“优化组合”成为货物的“全权代表”，国际贸易结算的实体和依据就是这套货运单据。资金融通往往也要以货运单据为质押：贸易商与银行之间凭货运单据商议并安排各种融资便利。

随着国际贸易竞争愈演愈烈，奖出限入之风盛行，各种各样的贸易保护主义措施及反保护主义措施纷纷出台，货运单据自然受到影响，表现为货运单据的复杂化，有些进口国对货运单据提出种种苛刻要求，有些进口商甚至对之倍加挑剔，这就给推定交货原理的实现带来一定的困难。

3.从买卖双方直接结算发展到通过银行进行结算，真正实现了非现金结算

国际贸易发展初期，买卖双方采用直接结算的方式。当资本主义进入垄断阶段后，资本主义国家间的经济贸易关系进一步密切，国际贸易规模和资本移动的流量急剧扩大，金融业空前壮大，银行网点普遍设立，这就为通过银行进行国际贸易结算创造了条件。买主不仅可以委托银行代汇、代付货款，而且还可以要求银行为其开出银行保证付款的凭证，以促进交易的达成。卖方不仅可以委托银行代收货款，而且可以要求银行提供信用或为其进行融资，从而使原始的国际结算方式逐步过渡到现代的国际结算方式。

国际性的商业银行在国际结算中发挥了“两个中心”的职能，它们既是国际结算的中心，又是国际信贷的中心，两者密切结合，相辅相成，彼此促进。外贸结算业务促进了国际信贷的拓展；反过来，国际信贷的发展也促进了国际贸易的扩大和国际结算的顺利实现。外贸、国际结算和国际融资三者有机结合在一起。这一过程使商业银行的业务进一步国际化，使银行在结算和融资中的作用更加重要。

国际结算由于采用的是非现金转账结算的办法，因而通过国际的商业银行网络来完成。各国的商业银行间建立多层次多形式的委托代理关系，彼此委办包括国际结算在内的各种国际性业务，逐渐形成了遍布全球的代理行网络。单就我国的中国银行而言，已与全世界近6000家外国银行建立了代理行关系。随着业务的进一步发展，各代理行之间根据需要与可能，单向地或双向地开立各种币别的账户，建立了来账（Vostro Account）与往账（Nostro Account），这样就成了账户行。所谓非现金转账结算就是通过各账户行之间账上余额的增减来完成的。

商业银行除了彼此委办国际贸易和非贸易结算业务——相互提供

有偿服务之外，在此基础上还发挥其信用中介的作用，担负起为进口商、出口商及中间商融通资金的功能。银行根据每笔商业交易的具体情况，结合其特点，在不同的阶段、时间和环节，不失时机地为商人提供多样的融通资金便利。如叙做出口押汇，即议付；付款交单凭信托收据借单，D/P（Documents against payment，付款交单）下的T/R（Trust Receipt，信托收据）；出口信贷，包括卖方信贷与买方信贷；出口打包放款；保付代理业务（Factoring）；“福费廷”（Forfaiting）；承兑汇票及贴现业务等。

以银行为中心的现代电子转账划拨支付体系是国与国之间资金得以安全有效结算的基础设施。只有各国货币清算中心支付体系的良好运行，才能保证国际结算的及时与可靠。此外，跨国支付系统的作用也越来越突出，比如1973年开通的全球银行间通讯系统（SWIFT）、欧洲的跨国零售支付系统（TARGET）、英国的清算所自动支付系统（CHAPS）、美国的银行间清算所支付系统（CHIPS）等，都为全球间资金结算的准确、快捷与可靠做出了贡献。进入20世纪90年代后，各国清算系统的主动脉向大额实时支付结算方向发展，而小额支付系统仍采用差额结算。这一改革的主要目的是减少资金在调拨转移中的结算风险和时间风险，因为一个运行良好的支付系统是完成国际结算的重要条件。

（二）国际结算惯例

当今的世界，法律、惯例是维系整个市场经济体制正常运转的重要因素。从业务实践看，由于国际贸易结算涉及多边关系，所以在国际贸易结算和贸易融资交易量增加的同时，该领域发生的纠纷、矛盾乃至各种信用工具项下的欺诈、滥用权利等现象均相应地增加，为此而产生的各种诉讼案、仲裁案也越来越多。而各国对国际贸易与结算的规定又都不尽相同，做法也不统一，所以银行和金融机构经常面临着来自不同法律、条例和规则等方面的限制和压力。全球的国际结算从业人员，在业务操作上缺乏共同的语言，国际贸易的各个环节也没有统一的标准，这些情况在一定程度上阻碍了国际贸易的发展。因而，公认的法规和惯例就成为国际结算业务开展的前提。因此，一些商业团体、国际组织在国际贸易与结算的实践中，制定和修订了各种有关的公约与规则，这些公约和规则经过长期的贸易实践日趋完善，最终得到了国际商贸界的广泛承认和采纳，并成为各国银行处理国际结算业务时必须共同遵守的准则。这些公约和惯例极大地保障和推动了国际贸易与结算的发展。

“国际惯例”是指在法律上没有明文规定但为国际普遍接受的通行做法。世界各地银行工具和技术的签发和运营，都需遵循国际惯例。

这些国际惯例常见于约束实务并提供运营忠告的国际商会的一系列出版物。国际贸易与结算涉及的国际惯例颇多，但通常要遵守以下各项国际惯例：

（1）《国际贸易术语解释通则2010》，国际商会第715号出版物，简称INCOTERMS2010，于2011年起实行。

（2）《托收统一规则》（Uniform Rules for Collections），国际商会第522号出版物，简称URC522，于1996年起实行。

（3）《跟单信用证统一惯例》（Uniform Customs and Practice for Documentary Credits），国际商会第600号出版物，简称UCP600，于2007年7月起实行。

（4）《见索即付保函统一规则》（Uniform Rules for On Demand Guarantees），国际商会第758号出版物，简称URDG758，于2010年7月起实行。

（5）《国际备用信用证实务》（International Standby Practices 98），国际商会第590号出版物，简称ISP98，于1998年起实行。

（6）《国际保理总规则》（General Rules for International Factoring），国际保理商联合会出版物，简称GRIF（2010），于2010年6月起实行。

（7）《跟单信用证下银行间偿付统一规则》（Uniform Rules for Bank to Bank Reimbursement under Documentary Credits），国际商会第725号出版物，简称URR725，于2007年起实行。

（8）《关于审核跟单信用证项下单据的国际标准银行实务（ISBP）》（International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under Documentary Credits），国际商会第745号出版物，简称ISBP745，于2013年4月起实行。

其他有关的国际惯例还有：票据方面的《英国票据法》、《日内瓦统一票据法》；单据方面的《海牙规则》、《汉堡规则》、《伦敦保险协会货物保险条款》等。

国际惯例的明确和不断修订，规范了国际贸易结算过程，推动了国际结算业务的标准化，更好地促进了国际贸易的发展。

三、国际贸易结算的主要参与者

世界各国使用范围广泛的结算方式相互贸易已有两千多年。货物的出口商自然寻求支付安全，然而进口商努力保证自己精确地收到合同订购的货物，以及为了清关目的对货物坚持要求正确单据。

原材料、石油、液化气、煤炭、制成品、纺织品、新鲜和冷冻食品等类型，只是每天通过航空、海上、公路、铁路和内陆河道运输的巨大数量货物的一部分。为了那些货物，经济发达国家还必须附加出口技术、工业产品和制造系统，以实现欠发达国家的工业引进和现代化。

技术进步改善了海上和航空运输，使承运人以更快的速度和更高的安全性运送货物。当进口商和出口商订立一项合同买卖货物时，他们会开始包括由货运代理、公路运输业者、铁路运输业者、船公司、银行和保险人提供众多支持性服务的一系列活动，每一项支持性服务都是货物从一国运往另一国的重要连接。国际贸易中的主要经营者为确保交易的成功完成组合了他们各自的技术，并减少或排除在跨境贸易中曾经出现过的那些风险。

国际贸易融资的主要参与者有出口商、进口商、货运代理、仓储人、承运人、保险人、银行、保理商、政府机构和国际金融机构。

（一）出口商

出口商处在任何国际贸易交易的起点，他们可能是制造者、商家、农场主或商品加工者。他们以各种方式出售商品或服务给海外买方，除非他们双方都是一个大集团的分部，否则几乎肯定需要其他主要参与者的服务。他们的目标是使自己的货物以可能的最快、最安全方式到达世界各地的买方，并以正确的货币和约定的结算条款支付。

许多国家的政府特别通过对“出口信用机构”给予广泛支持和鼓励说明了出口的重要性。这些机构为促进出口和为出口商与经常享受低成本劳动力和原材料的海外竞争者竞争提供便利。跨国公司已经将业务扩展到一些低成本地区，从这些地区返回利润帮助减少支付赤字余额，但是显然直接出口有更大的影响，并有资格享受政府提供的那么多帮助。

（二）进口商

进口商可能同样是为其工厂购买原材料的制造商、为精炼油品而购买原油的石油公司，或仅仅是完成与国内和外国消费者的合同的商家和中间商。对后者而言进口融资一般是重要的，它经常连接进口和转售之间的这段时间。因此，商家和中间商严重依赖银行和仓储人，货物在被重新包装和运给最终买方之前将抵押给他们。对商家和中间商而言，重要的是只有当所订货物被实际发运了海外供应商才获得支付，这包括使用由银行经营的、有货物所有权保证的支付方法。

即使有贸易余额问题的国家的进口商看上去不像出口商一样有益，但他们对经济的贡献仍有价值。原材料、食品原料、能源和服务对没有自然资源保持工业产出的国家是基本的，最终使制成品变成换汇出口。要解决原材料需求来源问题，进口商需在世界范围内根据质量、价格和交货程序来筛选可信赖的出口商。跨国公司的扩展已一定程度上使原材料从矿藏丰富的国家得到供应，他们已为进口而投资并设代表处到其他地区。

商家和中间商为转售和再出口前加工而进口。他们也为直接交给其他外国买方的货物与外国供应商订立合同。这是有高度技巧的活动，需要大量过渡融资使经营者以最优价位买进和卖出。贸易和转手交易的利润以外汇赚得，并贡献给国家储备。

（三）货运代理

货运代理可能是贸易链中功能最多的经营者。他们从出口商那里收集货物，有时还为运输而着手包装货物，通过公路、铁路或驳船把货物运至装运港，与航运公司（或航空公司）合作安排将货物装上船（或飞机）。他们关于海外市场、需要的单据及当前外国适用进口规则的知识，对经常交托他们准备某些需要商会签证和领事认证单据的出口商很有价值。特别重要的是货运代理具有签发多式提单的能力，多式提单在几种不同方式的运输的全程保障货物。出口商可能得益于货运代理将他们的货物与其他出口商的货物组合，并与承运人谈判运费的折扣。

（四）仓储人

在货物装运前或到达目的港后仓储人完成有价值的服务。因为他们总是持有属于第三方的货物，所以他们必须符合严格的安全要求，其中最重要的是他们应该完全独立。在交易的某阶段不得不仓储的货物需要融资时，银行将要肯定该仓储公司是完全可信任的和被适当管理的。仓储人将被希望签发收据，即仓单，当其被记名人希望转让这货物的所有权时，仓单可被转让给第三方。在允许货物由某个仓储公

司栈放前，即使上述要求已被满足，银行还将检查仓储人当前的保险范围，并将其融资利益记录在保险单上。仓储便利中的特别价值是专业的包装功能。仓储人具有关于在任何形式的运输期间保护货物及符合外国特殊规则要求的包装类型的专业知识。

（五）承运人

货物可能以几种不同方式和由几类承运人运输。我们已经介绍过货运代理，他们能通过经由不同运输方式的运程处理货物，他们为此签发多式运输单据。但是这里要求独立的公路运输商、驳船经营者和铁路公司在各自特定路线上运输货物并对全程负责。他们各自都提供有立即装或卸货物的优势的专业服务。封闭的集装箱被广泛利用，它们被卡车、驳船和海船装运，经常容纳着不止一个出口商的货物，并在目的地交给不同进口商。

集装箱表现出超过传统运输实务的一些优点。它们比其他包装形式大得多，被承运人密封并编码，能被装在甲板上，适合公路和铁路运输等所有形式。

航运公司和航空公司显然是最重要的承运人，他们处理世界贸易的较大部分。主要运输公司在特定路线上以班轮模式经营，同时其他承运人自由接受货物运向世界各地。冷冻船、散货船、油罐船和集装箱船只是运输公司如何运送极多种类日用商品、易变质食品原料、家畜、冷冻产品和制造品的少量例子。银行和保险公司现在坚持限制载运他们有利益在其中的货物的船只年龄，也小心飘着“方便旗”的船只。这些要求指引将贸易交由名声无疑问的、基础巩固的承运人运输。租用船只运输特殊货物到租船者选定目的地的实务已有相当的增长，特别在石油和液化气运输中。航空运输鲜花、水果、蔬菜和其他易变质货物的增长，已经意味着生产者可以立即在数千里之外的市场上销售，并知道货物到达时仍是新鲜的。在速度是最重要的要求时，出口商总是求助于空运。例如，对原料有紧急需要的发电厂和脱盐厂，有时需要就要在紧要的几小时内到位，以使生产损失最小化。

当航运公司收下要运输的货物并装船时，他们交给托运人一套提单。这种单据可背书转让，能使融资交易的任何银行得到货物所有权作为安全保障。可是航空公司签发的空运交货单据不可转让，多数交付一般指向进口商。因为明显的理由，银行不喜欢让货物交付进口商的指定人。

（六）保险人

通过海上、航空或陆上的任何货物运输都包含一定风险。一次托运被包装得再完好，也总有在运输中发生损毁的可能性；在世界上一些地方，运输途中的劫夺是普遍的。多数运输由想要保证自身安全的银行或其他金融机构融资，因此那些货物一般都被适当保险。

主要保险公司就海上风险和战争风险提供范围广泛的保险，在许多情况中为个别商品签发特别保险单。例如，液化气运输中包含的风险完全不同于小麦、白糖或冷冻产品运输中可能产生的风险。对银行而言，让运输由基础巩固、信誉无疑的保险公司适当保险的价值是最重要的。他们必须确信自己在保险范围内的利益已由保险公司记录，并且其索赔将被快速兑现。保险人通过世界各地的代理代表处理索赔特别重要。

最广泛使用的海上保险由“协会货物条款”即伦敦劳合社和伦敦保险人协会推荐的一套条款提供。这些条款的使用时间和方式将在后面详细分析保险单据的章节中解释。

（七）银行

在贸易融资中，银行所扮演角色的重要性怎么强调都不为过。他们在任何交易的每个阶段向贸易链中的每个经营者提供多种服务。已经发展了几百年的银行工具和技术，在全世界范围的分支网络、联行和代理行适用。世界市场的快速增长较多归功于这些金融机构适应变化、与发展同步和保持高度技巧处理交易的能力。

最复杂的交易会要求装运前融资和装运后融资，凭在运输途中、在仓库中、在海关或者甚至收货人占有中的货物预支。除了给予纯粹与贸易相关的信贷，银行还通过用一定范围的保函、备用信用证和保险，就他们的进口商或出口商客户可能遭受的每种风险提供保护。必须特别提及的是跟单信用证的重要性和银行经营者在开立和保兑信用证、支付和议付单据时表现出的技巧。出口商可享有银行提供的付款保证，进口商能确信他们要求的单据已被谨慎地详审。除了融资，银行还向希望进入新市场的出口商和进口商提供一些基本的支持性服务。关于外国经营者的信用和状态报告、海外合同和政府招标的先期细节，经常被提供给正寻求贸易机会的客户。

国际贸易结算与融资第一章总论不论建立在何处，所有银行都参与到贸易融资的某环节，即使只汇付一笔交易结算的资金或处理简单向内的跟单托收。大型国际银行跟随世界市场的发展，由分支和代理进行代表。在给多国交易提供完全的融资组合包和在自己网络内容纳全部经营的能力方面，他们相比较小银行享有巨大的优势。由此达到

的成本节约意味着他们能非常有竞争力地报价，让客户放心地将自己的经营限制于一家银行。

使用一种大范围的货币，特别是欧元，国际银行方便取得资金，并无需经常进入市场寻求保障。银行可以提供任何国家的当地规则、进出口配额和禁止贸易方面知识，和政府或私人合同方面的信息。如果需要，他们能为海外分支客户提供担保便利。任何银行网络的分支显然很可能吸引向内的托收和出口跟单信用证，因为他们的身份，所以无需一家外部保证行或保兑行的介入就可以处理。

世界贸易的需要已经导致被允诺只提供进出口必须便利的专业银行的发展。这些银行通过关注特定市场和与之有往来的国家的经济、政治、金融趋势来吸引贸易经营者。对他们而言，专门化与技巧同义，与他们经常从其政府那里享受金融参与的附加红利同义。

（八）保理商

尽管保理商曾经与银行激烈地竞争，特别在应收款项的融资中，银行还是很快认识到在他们自己的组织中保理有适当的位置，大银行接管了一些领先的保理经营者。现在，多数国际银行有一个保理附属公司。银行和保理商提供的服务之间有清晰的差别。

最重要的不同是追索权问题。每种形式的银行融资都是对客户有追索权的，而保理商就买入债务而提供的便利无追索权。他们一旦接受了办理收款的责任，就承担了结果可能导致的任何损失。他们还通过代表出口商完成必要的簿记和账目，进一步为出口商提供服务。

保理服务的最强领域在于信用调查，它是那样精确以至于他们能比银行承受更大的风险。完整的出口保理包括出口商把其所有单据交给接管海外买方债务的保理商。保理商视那买方为自己的债务人，因为出口商已无追索权地出售该债务。即使费用高，但是保理能为出口商接管一些管理工作，使出口商集中精力于其主要的销售业务。虽然是赊销，但保理商无追索权买入应收款项，就商业、政治和汇率风险承担责任。

（九）政府机构和国际金融机构

处于衰退时期和在自然灾害之后，那些受影响很大的国家经常无力购买基本商品、食品原料和燃料。为了提供帮助，由成员国捐助基金的一些组织已经建立。一个典型的例子是国际货币基金组织（IMF），它有接近200个成员，不但提供援助，而且研究利用这援

助的国家背后存在的问题。即使帮助很少被拒绝，该基金仍强调意在促进经济改革的援助条件。对成功申请人的援助由利用特殊偿付安排支持的跟单信用证和保函的传统贸易经营。

第二节　国际贸易结算基础

一、包括的风险

（一）进出口商的主要风险

如果国际贸易中没有风险，卖方就可以无阻碍地以任何方式在世界各地运输他们的货物，买方也可以避免央行实施任何干预和汇率控制运作而汇付货款。但是没有交易能对买方和卖方无风险，即使那些风险可被银行和保险人大量地降低。

国际贸易对出口商的主要风险是：

（1）商业方面：延迟支付或拒付。

（2）政治方面：进口国央行干预导致延迟或阻止释放外汇。

（3）汇率方面：已开发票出售货物用的货币贬值。

对进口商的主要风险是：

（1）商业方面：少交付、不交付或交付劣质货。

（2）政治方面：卖方国强加的一种出口禁止，或者买方自己国家强加的一种进口禁止。

（3）汇率方面：正购买货物用的货币升值。

此外，对进口商总是存在一种风险，那就是其外国供应商没能产生正确单据，导致海关当局拒绝货物进入。尤其在进口商或买方正将有关货物出售给一个外国买方的情况中，他又承担着从海外供应商那里得到不正确或有疵点的单据可能在最终目的地被拒付的风险。除非他非常了解他的供应商，否则只能用不可撤销信用证来确保精确单据，这种结算方式中银行从出口商那里收下单据之前要检查所有的单据。

即使上述风险在任何外国贸易交易中出现，但理解它们对每个当事人将产生的最终影响仍是基本的。

对出口商而言，拒付无须解释，较多依赖争议中合同的价值；一项大合同可能包括高制造成本和运输成本，如果买方违约，这损失可能严重致使出口商的财务状况濒于险境。如果这个弱点在商业圈里被广知，这可能导致其他买方在价格上采取攻击姿态，并可能要求授信。延迟支付，即使稍不严重些，仍对出口商的融资增加压力，并增加银行融资成本。如果出口商已经通过卖出这远期外汇预用销货款，那么他将不得不承担如果货币已经贬值就有可能的损失，平仓这外汇远期交易。进口国央行干预以阻止支付外国供应商开出发票的外汇释放，让供应商不知道何时或者是否他将被支付，虽然事实上买方已经支付了当地货币。供应商受到财务损伤之外，还要考虑他必须继续制造和装运货物给实际没有违反合同的该进口商。特别是单独为某进口商设计和注册的制造项目可能不得不从生产线上转移。

在多数情况中，不交付是进口商面临的最坏风险，他将关心如果可能就通过利用一种银行技术来保障。必须理解，被进口到一个国家的货物将被在国内市场上转售，加工和转售到另一海外市场，或者是原材料将被消耗于制造过程。无论哪种情况，货物是一个或更多合同的客体，它们的不能抵达几乎肯定意味着进口商将不得不从另一源头得到可替代的供应。但是在什么价位呢？代用品的成本可能消除进口商希望赚取的任何利润。后面章节将解释履约保函演示它们在防范不交付方面的使用。进口商和出口商二者都难防守阻止他们合同完成的强加的贸易禁止和进口许可的不恢复。

（二）主要的风险防范手段

出口商已签合同出售货物用的那种货币如果贬值，表示他有一笔潜在的损失。相反，进口商不希望看到货币升值。通过利用远期外汇合同或货币期权，双方当事人可固定最终结算进行时的汇率。例如，一个英国出口商于1月份以15万美元的价款、8月份交付货款的条款出售货物。如果1.5美元兑1英镑的1月份汇率保持到8月份不变，那么他将收到10万英镑。但是如果美元贬值到1.75美元兑1英镑，那么他将只收到85714英镑，有15%的汇率损失。可是，通过出售8月份交付的远期货币，出口商至少能限制汇率的任何相反运动。银行买入和卖出在12个月上下远期交付的货币。所以在这个案例中，出口商通过在1月份卖出远期货币，将精确地知道他8月份将收到的英镑金额是多少。远期合同的目的是能使经营者就将来日期固定他们的价格，而不是从汇率变动中获利。汇率的上下浮动可能提供亏损或利润，但敏感的商人利用这种银行便利以正确估价他们的负债或应收款项的价款。

大多数国际贸易交易在某个环节被融资，主要由专门从事这类活动、特别是防范运达最终目的地之前各阶段风险的银行提供。那些融

资的专门化已经设计了一定量的产品和技术，就商业风险和金融风险提供给贸易经营者不同程度的防范，确保合同的结算。通过为国际贸易融资提供便利，银行承担广泛的风险，其中许多来自他们的客户。在常规业务过程中拒付、延迟支付、不交付和政治风险一般被银行接受，他们如果要避免损失，需要较多依赖于对那些风险的评估。对银行一种较大的风险在于他们在处理单据或经营他们的一些复杂工具时犯技术性错误的可能性。

专业的保险机构为进出口商的风险防范提供专业服务。所有贸易交易都是被置于通过某种形式的海上保险保障货物运输风险的模式中。伦敦保险人协会制订了大范围的条款，即《协会货物条款》，保障大部分制成品的运输，加上就各种原材料、冷冻食品、日用商品和危险品的特别条款。

为了防范买方违约风险，和诸如外国央行干预以限制或否定为进口支付的外汇释放、禁止出口和进口的强加的政治风险，贸易商可以投保出口信用保险（ECI）。大多数主要贸易国有他们自己的出口信用保险形式，许多情况使用政府资金明显是刺激出口商的。作为利用出口信用保险的结果，出口商通过转让保单给其银行能得到优惠利率的融资。

二、交货条款

（一）现行《国际贸易术语解释通则》

本教材将详细介绍作为合同必要部分的支付条款的构建和设计，可是交货条款也必须被定义，以决定何时何地卖方按合同交货完成义务，以及为了这么做需要什么条件。在这两方面条款的设置之间有一清晰的联系，只要支付就一定关系到交货条款规定的风险从卖方到买方转移的节点，以及这在特定时间或后来的规定时间完成。这种联结必然要求勾勒不同交货条款的基础事实。

国际贸易中最常用贸易条款的协调参考标准规则是Incoterms2010（国际贸易术语解释通则2010），由国际商会发行，是715号出版物（见表11）。这些规则现在一般被全世界认可，所以不同国家的公司可能经常避免有不同理解的任何其他非特定贸易条款。当各方同意时，这些规则和它们最近的版本必须被参考于销售合同和所有相关单据中，例如“CIF HongKong，Incoterms2010”。

这些规则的基础目的是定义每项价格条款如约定的销售合同进行交货、风险和成本条款和指定买卖双方责任的处理。如谁应安排和支付运费、其他运输费用、保险费、税收和关税？这些方面经常被参考作为国际贸易的重要点，具体在那些风险自卖方转移到买方及包括的成本如何在双方当事人之间分配等方面。

表1-1　国际商会国际贸易术语解释通则（2010）

Methods of Dispatch 发送方式	Costs to be Borne by 成本承担
适用于任何运输方式：	
EXW，ex-works 工厂交货价	Buyer pays all costs from factory to final destination 买方支付从工厂到最终目的地的全部成本
FCA，free carrier 货交承运人价	Buyer pays all costs from point of delivery 买方支付从承运人发运点开始的全部成本
CPT，carriage paid to 运费付至价	Seller pays freight to named destination — buyer pays insurance 卖方支付运费至指定目的地，买方支付保险费
CIP，carriage and insurance 运费、保险费付至……价	Seller pays freight to named destination and provides cargo insurance 卖方支付运费至指定目的地并提供运输保险
DAT，delivered at terminal 运输终端交货价	Seller pays all costs to named terminal at port or place of destination 卖方支付货物到目的港或目的地指定货运站的全部成本
DAP，delivered at place 目的地交货价	Seller pays all costs to named place of destination 卖方支付交货到指定目的地的全部成本
DDP，delivered duty paid 进口国税后交货价	Seller pays all costs including duty and taxes up to point of delivery in importing country 卖方支付包括进口国交货点税收的全部成本
适用于海运和内河水运：	
FAS，free alongside ship 装运港船边交货价	Buyer pays loading charges on to vessel/sea freight/insurance 买方支付装卸费、运费和保险费
FOB，free on board 装运港船上交货价	Buyer pays all costs after goods have been delivered over shipsrail 买方支付货物被交过船舷后的全部成本
CFR，cost and freight 成本加运费价	Seller pays all costs up to port of destination — buyer pays insurance 卖方支付货物到达目的港的全部成本，买方支付保险费
CIF，cost insurance and freight 成本加保险费加运费价	Seller pays all cost up to final destination 卖方支付货物到达最终目的地的全部成本

上面11种价格术语，组成4组，与卖方交付货物的义务相关。一些术语只被用于海运，而其他则可用于所有运输模式；相似地，一些比另一些更适于基于连接赊销贸易的“光票支付”支付条款，而其他被用于连接“跟单支付”。这四组是：

（1）E组：卖方使货物符合承诺。例子只有EXW，卖方必须让货物在卖方承诺处或不出口清关、不装运于任何收集船只的其他指定地点，置于买方的处理。

（2）F组：卖方必须交货到买方指定的载运工具。例如FOB即指定装运港岸边交货，当货物在指定装运港（仅海运）越过船舶栏杆时，卖方交货，出口清关。

（3）C组：卖方自己必须约定货物的装运，但不承担丢失或损伤的风险，货物或附加成本取决于装运后发生事件。例如CIF，于装运港交货过船栏时卖方交货，必须支付必要的成本和运费，将货物送到指定的目的港，但也包括就买方丢失、损伤运输期间（仅海运）的货物获得保险。

（4）D组：区别于C组，卖方也必须承担要求交货到目的地的成本和风险。例如DDP，即交货义务的支付（指定目的地），卖方必须在办理进口清关后交货给买方，但不卸货于指定目的地。

当选择合适的交货条款时，从卖方角度看决定因素包括：

（1）运输路径，买方，货物的性质，包括的运输模式；

（2）标准惯例，如果有的话包括买方国家的或有利于出口国自己的运输和保险行业的当局制定的任何规则；

（3）程序，卖方应避免交货条款依赖于得到进口许可和他们不能适当判断的国家的货物清关；

（4）竞争形势，买方经常建议他们偏好的交货条款，卖方必须评估与这些包含风险的条款。

就已建立关系的贸易当事人之间、相邻国家或属于共同贸易区国家之间的标准交货，经常易于约定为主要的标准惯例，只需将实际的运费和保险费作调整，且经常连接赊销贸易。在这些情况中，E组和F组常被使用，买方承担主要的运输责任和购买货物的风险。

可是在其他情况中，卖方想要更好地控制交货程序以能选择运输及保险，C组和D组交货条款就更多被使用了（结合有时也是买方需求的FOB条款，见“货物运输保险”）。

（二）交货条款基础

出口商对一海外买方的报价自然将依据由谁支付商品从出口国工厂或仓库到买方的国外房屋涉及的各种开支。交付条款范围可以从一端“ex works”（工厂交货价）到另一端“DDP”（进口国税后交货价），价格范围将相似。出口商决定其价格时必须考虑的另一因素是价格是否用进口国的货币表示。如果是，那么他必须保证用该外币表示的给买方的报价是足够的，当通过其银行兑换成本币且支付了银行费用后给予他期望收到的毛利。让我们稍展开考虑一下几种可能的交付条款，从ex works报价开始朝向DDP。通过这种方式，我们将明白买方国家的商品零售价是如何建立的。

ex works（工厂交货价）：如果出口商与海外买方之间的合同规定一ex works价格，那么意味着买方将支付商品的基础价格，即出口商为了保障其生产成本和取得常规毛利需收取的价格。此外还要增加一些包装费，其程度将依据商品被如何运输。如果买方想要将商品装于板条箱，那么包装成本自然高于简单包装，例如将它们装入集装箱。如果买方要求出口商提供诸如原产地证和领事发票等特别单据，那么它们的成本也应该被包括。当商品离开工厂，商品的所有权和风险就转移给了买方。

FAS（装运港船边交货价）：除了基础价格，出口商将包括包装费用和运到码头的运费，如果他在码头边或经驳船在船边交货，可能

还有一些码头费用。如果一驳船被使用，那么出口商将把驳船运费计入其价格，因为他将必须支付它，但不包括货物从驳船到装运船舶的装船成本。

FOB（岸边交货价）：这包括出口商承诺将货物交过船舷，在那里交付且所有权发生变化。在出口商方面，这可能仅仅是承诺将货物交到本国一港口的装运船舶上，如果进口商要求在一特定港口，例如FOB Liverpool，他可能同意装货于特定港口的指定船只上。为了达成FOB价格，出口商将在基础价格中加上打包和运到码头的费用及本国码头费用，那将包括港口税和装卸费二者。通常运费在目的地支付，当运输被安排后，告知进口商，以使他可以确定保险范围。

FCA（货交承运人价）：该术语被设计符合诸如经由卡车和拖车的集装箱和门到门运输的需要。它与FOB有些类似，但取代当出口商交货物过船舷时解除他责任，而是在指定地点交货给承运人时出口商解除责任。承运人是已经约定通过公路、铁路、海运、航空或它们的联合承运货物的一个人。

CFR（成本加运费价）：为了达成这价格，运至目的港的运输成本将被加到FOB价格上。通常，目的港是指定的，例如CFR Bombay。

CPT（运费付至价）：该术语类似CFR，但又考虑了现代运输形式，它应用于多式联运和集装箱，当货物移交给承运人且运费付至指定目的地时所有权和风险转移。

CIF（成本加保险费加运费价）：这报价类似CFR，但也包括保险成本，那变成出口商的责任。

CIP（运费、保险费付至……价）：这术语保障货物所有权不在货物交过船舷时转移，而是当货物移交给承运人且运费和保险费已付时转移。它等同于CIF，只是CIF适用于一传统安排下的船舶运输，藉此出口商有责任将货物交给船舶。

DAT（运输终端交货价）：出口商支付货物到目的港或目的地指定货运站的全部成本。

DAP（目的地交货价）：该价格包括所有费用，出口商支付交货到指定目的地的全部成本。

DDP（进口国税后交货价）：已完税交货（……指定目的地），

是指出口商在指定目的地办理进口清关手续，将在交货运输工具上尚未卸下的货物交给进口商，即完成交货。

所以，从出口商的基础价格到实际报给进口商的价格的建成可以说明如下，但这只是利用“传统”报价的一个例子。我们将能得出如果使用集装箱和多式联运价格将被如何构建。

基础价格＋包装费＝ex works

ex works＋运至码头的运费和一些码头费用和驳船运费＝FAS

FAS＋装船费用＝FOB

FOB＋运至目的港的运费＝CFR

CFR＋保险费＝CIF

CIF＋从码头到指定目的地的运费＝DAP

我们处理了主要报价形式，其中的FOB和CIF是迄今最常用的，其他的也能通过已经包括的销售条款来理解。ICC的Incoterms定义了这些术语、涉及的当事人的权利和义务。出口商在报价时可能明智参考这些Incoterms，以使对用到的术语无误解。出口商将包括涉及的所有成本，诸如银行费用和单据等方面，以及由出口商承受的特殊费用，例如附加单据必须自在出口国的进口国使领馆取得并批准的情况下，这些当然将被转移到要报出的价格上。在买方被允许一远期信贷的情况下，例如见票后90天汇票（见第三章），出口商可能要提价到允许用该汇票融资的成本（名义的或实际的）。

另外，CFR等涉及一般以电讯或电子方式发送的装运通知（Advise of Shipment），后者指出口商在货物已经装运后立即告知进口商的通知书，它便于进口商凭以办理货物运输保险。FOB下运费到付（待付）（Carriage Forward，又称Freight Collect），指货物的运输费用由买方支付。反之为运费付讫（Carriage Paid，Freight Prepaid），运输费用由卖方支付。

让我们考虑一下给最终买方的价格。如果进口商为自用而购买，那么我们已经达到出口商的商品在相关国家正被出售的价格。可是如果进口商将再售商品，当报价给其顾客时，他将加其成本和毛利到他已经支付的价格上。在出口商和最后买方之间可能的确有一个以上的中间人，例如进口商、批发商、零售商，且最后阶段报出的价格可能

明显高出出口商收到的价格。这对出口商明显是相当重要的，因为他与该市场上其他供应商竞争的能力取决于他如何成功地保持较低最后价格的能力。

出口商可能希望保证其商品的最终买方能取得一个授信期间，这特别适用于诸如小汽车、大篷车、摩托车等耐用商品。其在相关市场中的销售可能被增加，如果分期付款信贷容易取得，则结果他可能跟进口商谈判再售其商品的条款，如果他给进口商慷慨的信贷条款那么这更可能实现。通过有关信贷联盟，不仅一海外银行或融资所可能安排授信给进口商，而且最终买方可能安排作成雇佣购买。信贷问题将在以后章节具体讲解，但在这阶段考虑它明显是重要的，因为决定价格时必须考虑可能的成本，它是影响在海外市场上竞争程度的一个因素。

三、支付和融资方式

（一）支付方式的分类

支付方式决定支付将如何进行，即买卖双方负有的有关货币结算的义务。可是支付方式也直接或间接决定银行的角色。

支付方式和支付条款

这两种表达有时被用为同义，但在本教材中它们保持不同。

“支付方式”代表支付将如何进行的被定义形式，即通过银行汇款的赊销支付条款或通过跟单托收或信用证。

“支付条款”定义有关支付的当事人双方的义务，具体不仅有支付形式、买方将在何时何地支付，而且也有卖方的义务：不仅按合同交货，而且交货前后安排规定的保函或其他承诺。

支付方式可据各种目的分成不同种类。按照对出口商而言安全性由大到小排序，基本的支付方式可罗列如下：①交货前预付货款；②跟单信用证；③跟单托收；④银行汇款（基于赊销贸易条款）；⑤诸如物物交换或对等贸易的其他支付机制。

可是，以后将会发现，安全方面通常不是那么简单预先定义的。现实中有许多不同变量和可选项将影响该排序。例如，如果赊销由保函、备用信用证或单独的信用保险支持，或构建物物交换或对等贸易，那么甚至信用证的性质和措辞都将最终决定它提供给卖方的安全程度。

从支付如何准确地完成这一更实际视角和商业当事人及银行的角色看，当今所用的连接国际贸易（除了电子商务和对等贸易）货币结算的基本支付方式原理上只有四种。这些支付方式中的一种总是支付条款的基础：①银行汇款；②支票支付；③跟单托收（也叫银行托收）；④信用证（也叫跟单信用证）。

表1-2说明在每种情况中买方和卖方必须履行义务的最重要方面。实务中情况更复杂，特别当使用跟单支付方式时，有很多可选项。例如处理的复杂性、处理的速度、成本和费用水平，但是最重要的因素是它们提供的安全程度不同。

表1-2　不同支付方式汇总

商业当事人角色			银行角色		
支付方式	卖方义务	买方义务	货币汇兑	单据处理	支付担保
银行汇款	发货后交给买方发票	安排按发票支付	√		
支票支付	同上	安排交给卖方支票	√		
跟单托收	发货后将约定单据发送给买方行	在银行提示单据时支付或承兑	√	√	
跟单信用证	发货后提示相符单据给银行	按合同确保信用证得以开出	√	√	√

注：相比跟单支付（托收和信用证），银行汇款和支票常被称为“光票支付”。

让我们考虑一下相关的银行费用和其他成本。可选的成本主要由银行在有关支付实现中的功能来决定。有时产生与支付有间接联系的其他费用，诸如与基础单据产生有关的不同费用，例如咨询费和印花税。可是与支付相比，这些费用更与交货有关，而且通常由必须按照交货条款产生这些单据的一方承担。诸如税费支付等其他成本，也由交货的约定方式决定。

银行费用不仅在卖方国产生，也在买方国产生。在收费多少及更重要的制度上，不同国家存在很大差别。在一些情况中它们以固定比率支付，在其他情况中则作为汇兑金额的百分比支付。它们有时是可谈判的，有时不能谈判，这些差异不仅发生在不同国家之间，而且发生在不同银行之间。对双方当事人的最好解决方法经常是同意支付自己国家的银行费用，但无论如何约定它均应该包括在销售合同中。可是，既然各方在这些成本方面有直接利益，与当地银行谈判可能最小化交易的总成本。自己国家的银行费用更易于计算，即使在同一国家的不同银行之间差异相对较小，但在大额交易中各方经常就此进行谈判。

银行费用经常分成下述各组：

（1）规定服务的标准费——常规以固定费率计。

（2）处理费，即单据的检查费——通常以交易实现价格的百分比计。

（3）风险佣金，即保函开立、信用证保兑通常按估计的风险和时期收取一定金额的百分比。

可用于每个国家、每家大银行的详细费用表，可直接从银行得到或从它们的网站下载。但如前面指出的，大额交易的费用和佣金常常是可谈判的。

（二）各种支付和融资方式概略

1.预付货款（Payment in Advance）

预付货款简单意指买方预先支付，承担如果他已付款而供应商不装运货物他就损失预付款的风险。

2.赊销（Open Account）

赊销是上述情形的反面。依据相互关系，一些商家可能准备以赊账交易，即出口商直接发送货物和单据给其买方，等待到期支付。卖方冒着丧失直接发货给买方并允许其在约定的时段内付款的风险。

这两种方式实际都没有包含银行便利，不过利用银行工具保护买方和卖方免遭违约是可能的。可是，在经验水平没被很好建立的情况中，出口商会选择保持其特殊需要的一种结算方式。

3.跟单托收（Bills for Collection）

跟单托收是非常广泛使用和相对不昂贵的结算方式。它包括出口商发送货物、产生单据并连同一汇票交给其银行托收，单据然后被发往一外国银行以获得买方的付款或承兑。此处仅对其程序进行简单介绍，对它的详细分析和国际商会规则的影响将出现在后面章节。简要地说，出口商一发运货物、集齐必要的货运单据，就以买方为付款人签发汇票，连同保留的单据交给他的银行。他给该银行的指示将包括把所有单据交给其在买方所在国的代理行、该代理行向买方提示单据要求付款的一个请求。如果基于提示就付款，那么汇票就签成即期付款，这种托收被称为“付款交单”（D/P）。在卖方授信给买方的情况下，汇票将被签成可在将来日期付款，买方仅仅凭在汇票正面作承兑就能得到装运单据。这种情况的托收被称为“承兑交单”（D/A）。

这种方式不是没有风险，如果进口商拒绝付款或拒绝承兑汇票，那么出口商的货物可能被搁置在一外国港口。即使存在可向外国银行争取的某些便利用来减少拒付风险，不愿承担托收中包括风险的出口商仍将选择使用被称为最安全的国际贸易结算方式。

4.跟单信用证（Documentary Credits）

这无疑是出口商适用的最安全支付方式，也为进口商提供高度保护。它在银行业发展了200多年，赢得了自己的口碑，首先它有弹性，其次它是几乎所有贸易融资领域都已经采用的银行有效技术。实际的信用证是一家银行（开证行）按申请人（进口商）的指示开给受益人（出口商）的一项承诺。它承诺假若受益人在信用证有效期内提示了要求的单据给开证行指定为其代理的一家银行，受益人将被付给详细规定的金额。对买方（进口商）而言，不可撤销跟单信用证提供了一种保证，保证出口商将只在真正发运了货物并提示正确单据给议付行时获得支付。不可撤销跟单信用证能满足出口商和进口商最严格的要求。

可能这里过于简单化，因为跟单信用证被构造符合特殊交易时相当复杂。它是支付保证，但是是有条件的。自从170多年前其开始使用以来，这种工具已经经历了不少变化。它适用即期、远期或延期支付基础，能被用于符合所有情况和合同义务。我们现在有循环、可转让、背对背、红条款、绿条款、分期付款和部分付款信用证。它们都被设计成提供给出口商一定程度的装运前融资，提供给进口商关于装运计划和货物质量的一定程度的纪律约束。

虽然跟单信用证已经用了许多年，推荐一部真正的国际惯例给经营银行提供指导却只是在过去的50年里。国际商会在1933年制定了《跟单信用证统一惯例》（UCP）。1962年其使用变成了官方的，银行开始在世界各地采用。这惯例源于世界各地跟单信用证实务的研究，旨在统一由国际银行发展的做法。经过1974年、1983年、1993年和2007年的修改，该出版物已经包括在跟单信用证的种种法律纠纷中的判决。该规则不是法律，只是贸易融资中对各当事人的指南。任何诉讼当事人对UCP600的严格遵循几乎肯定影响商事法庭的裁决。UCP600将在第七、第八两章长篇幅讨论，即使在这阶段理解UCP600被如何构造、什么因素已经影响其发展也重要。该规则依次处理从包括银行责任的开立，到单据的处理、议付、偿付、转让和过户的信用证生命期。UCP已出版5个版本，以区分带入使用的大量运输单据。国际商会根据被提议的情况出版其决定，或如果不能在UCP600中找到解决办法就作结构性的注解。这些出版物对贸易结算和融资的学生是有用的读物，它强调了银行在企图执行这些规则的过程中面临的困难。

5.备用信用证（Standby Credits）

这是相对较新的工具，是美国设计的作为对抗禁止美国、日本的银行签发见索即付保函的法律的一种手段。它被叫做消极信用证，因为一般当申请人没能对受益人兑现其约定时它才是可支付的。受益人

通过提示一项关于某事件没有发生的结果说明，仅凭备用信用证索赔（例如开给申请人的发票没被及时支付等）。在提单不适用的石油运输中，备用信用证特别有用。

6.保函（Letters of Guarantee）

许多交易即使已经通过传统银行工具和技术融资，仍要求见索即付保函和备用信用证的支持。二者都由银行签发，支持供应和建设诸如机场、高速公路、桥梁和工厂等大型的民用项目合同。它们能用于联结跟单信用证作为保证出口商遵守约定的装运计划和质量标准的一种手段。每种工具之间变得相互依赖。

7.转让或购买贸易应收账款（Assignment/Purchase of Trade Receivables）

应收账款的购买为出口商基于属于或正变得属于他们自海外买方的债务筹集现金提供了一种方法。它是一种简单的程序，通过出口商银行购买这些债务并直接从买方结算得到偿付。可能劝说出口商进入这种融资形式的主要因素，首先是他将为透支支付的利率，其次是买方结算账款占用的时间，最后是有购买产出资产的较高需要。出口商正赊销的事实表明买方信用风险尚可，尽管银行必须证实这一点。如果银行同意提供一种便利，那么它会对将购买对其应收账款的每个买方设置额度，就比如说1个月的一段时间估定。银行然后预支这些债务的等值，贷给出口商这些款项。买方的支付直接给该银行，银行可能接受或可能不接受对出口商无追索权的拒付或违约的风险。保理商运营的保理与此有类似也有差异，详见后续章节。

8.福费廷（Forfaiting）

福费廷是对中长期资本设备出口合同的一种融资便利。它是特殊经营者提供的一种服务，被设计成能使厂房、机器和技术的出口商进入传统需要长期融资的市场。该程序包括一个被准备买卖以外国进口商为付款人并由其承兑，同时由一家约定的当地银行保证的汇票或本票的专门市场。对出口商而言，这种方法特别优越，因为他可以通过福费廷公司无追索权贴现那些票据为销售融资。被福费廷商贴现的票据在二级市场上交易，为实务提供流动性。

9.货币风险管理（Currency Risk Management）

货币风险管理呈现在所有外国之间的交易，而且随着完成一合同的时间长度而增加。出口商和进口商可利用在其银行可取得的某些技

术减少、有时是减除汇率风险。任何经营者的目标必定是尽可能固定将来某日他必须结算一交易时的汇率。不幸的是货物被装运和被支付时的汇率总是不易精确地预测，经营者明确地要求结算期内的一个弹性。需要固定远期汇率的一个经典例子，由准备了包括预先许多月的真实销售购买的外国货物目录的大型邮件订购集团来说明。目录中的报价必须对买方公众是实际的，并只能通过利用远期汇率保障其购买来达成。满足管理国际贸易业者保障货币风险要求的主要技术有固定远期合同、期货合同和外币期权等。

10.出口信用保险（Export Credit Insurance）

大多数大工业国设立有专门机构，向出口商提供保障与海外买方交易时面临的种种风险的保险。欧洲、美国和日本的这些大机构主要是政府控制的，或者是银行、保险公司和政府之间的联合经营。显然，这些机构共享一个主要的目标，那就是在促进自己国家出口的同时，保护出口商规避商业风险、国家风险和汇率风险。

四、电子商务

（一）电子商务概况

技术的快速进步和因特网的爆炸性增长在许多市场有极深的影响，许多国家的公司在国际贸易领域有巨大机会发展新产品和服务。为了支持这种发展，加强他们的电子商务行业，许多国家的政府已经建立政策创造稳定、有规则的环境支持，支持因特网和服务部门的竞争。

这发展也得到经济合作组织为企业—消费者（B2C）的电子商务建立指南的超国家层面的支持。该指南发展是为了建立一个公平竞争的业务领域和保护消费者，例如有关透明度、公平业务和市场惯例、在线呈现、信息义务和支付惯例，是电子商务中包括的许多国家规则的合并。

一般电子商务的问题总是安全方面、客户和账务信息的非授权使用的风险，电子商务延伸成一个开放系统——特别是国际支付。许多电子商务交易仍以交货后支付的赊销条款作成，要么以通常的银行汇款要么通过支票，即使这样的支付对小额支付可能相当昂贵。当用于国际支付时，许多电子商务业务想要在装运货物前看到精确的货币。可是，新技术和创新和世界范围的电子商务支付系统安全已创造了国际贸易中电子商务交易快速增长的背景。这些都基于通过借记卡或贷记卡的支付，特别在诸如休闲、旅游和多年来用卡支付已是正常现象的零售市场的大多数碎片领域中。

在企业—企业（B2B）交易中，情景有些不同。客户关系常是更确立的，包括的金额常是较大的，支付条款常基于赊销或跟单支付条款。即使当市场和销售基于电子商务，作为一种选择或其他销售渠道的补充，企业间实际的贸易支付一般仍通过银行基于建立的SWIFT系统完成。

（二）Bolero系统

由航运公司、银行、货运代理、保险人和SWIFT组成的一群利益当事人集团，想要找到一个项目，在此项目中，他们被允诺用一种替代性的方法作成单据和传递单据。这样一个系统在能被商业性地引入并“销售”给国际贸易经营者之前，不得不遇到一定挑战。这个系统必须快速、安全、被信任和有弹性的。

Bolero即前面提及的项目，它已经被引入国际贸易那些责任已经形成被标以“Bolero协会有限公司”的管理实体。国际贸易中无论哪个领域的所有经营者将能使用这个系统，假定他们成为签字认可者。作为该系统的使用者，他们将被要求通过在设置了协会会员间关系的规则书里签字同意这经营规则。

Bolero提供：①一种电子商务服务；②一个核心通信平台；③通过利用英特网接近；④权利登记；⑤利用密码技术的高度安全；⑥限制只有被授权的使用者进入的信息数字信号；⑦保护承运人和出口商免遭主要是利息损失、租船成本、滞期费及海关成本等的责任政策。

Bolero最主要想要消除纸质单据，代之以能以电子手段发送的电子制作单据。如果我们考虑到纸质方式的弱点，仅这方面的好处就相当多。

（1）通过航空邮寄的单据经常被延误，并会被丢失，给银行和收货人带来很大不方便和费用的增加。

（2）手工作成的单据为通过伪造、变造及未授权的修改欺诈提供机会。

（3）被发现不符的单据在许多情况中不能被手工更正并在它们遵守的信用证有效期内再提示给银行。

（4）进口商和出口商不能保障外汇承诺直至单据被议付行和开证行二者发现是符合的。

（5）一笔交易的不同当事人之间的联络受限于邮件和电传信息的交换，而那里的意见被视为是对所给予单据的鉴定或核准。

除了结算速度，Bolero将减少欺诈的机会，增加受益人更正单据不符点的机会以使单据能凭到期日逼近的信用证被议付。它将能使开证行让千里之外签发的单据得以更正。

Bolero的基本程序如下：

（1）该设计的签字认可者将能电子提交他们的单据，无论凭以托收还是跟单信用证下作提示，都电子提交单据（EDI）。

（2）所有被传送的单据将通过利用因为认证目的在各当事人之间约定的“私人密码”被保护。

（3）传送的接受者将保证该目录显示是完整和正确的（对收到单据的银行作为基本保留，其中他们有融资利益和对跟单信用证的受益人和申请人有合同责任。）

（4）Bolero电子提单将被用于替代现在的纸质版本。提单将由Bolero登记在保持记录谁是这样单据的持有人的中央记录器。这样，如果没有经过被授权用户登记，就不可能对这重要的单据进行修改或变更。

Bolero的优点是显然的，早先已说过，它克服纸质的缺点已经足够了。

想要取代需被及时兑现的权利单据（提单）的任何设计都面对以下问题。人们不得不考虑提单值得注意的所有权来认识由利用其替代物而产生的困难。传统提单是：①货物收据；②运输合同；③完全可转让的物权单据；④通过简单的背书转让物权的一种手段。显然，习惯于提单的保障和弹性的银行和进口商将寻找完美、老练的事物作为可接受的替代物。单据完全符合并能被电子传送给议付行和开证行的情况中，作为被授权用户的那些当事人可通过中央记录器转让相关货物的权利。

Bolero提单将显示被记名收货人，几乎不变的是进口商。托运人会在航行的任意阶段改变收货人的身份，假定当将单据交由银行议付或托收时他还没放弃该权利。这里明显的危险在于单据随后被拒付的可能性，因为不符点没有早在议付或托收时发现，这使托运人没有物权，而进口商明显有能力不付款就得到他的货物。Bolero的创作者可理解地表示他们关心电子提单的所有权方面，仍在考虑保护所有权的方式，但无论喜欢或不喜欢，EDI都将保证Bolero或其等价物最终进入经营。

实务快速指南一　国际贸易支付方式

为了在当今的全球市场成功，对外国竞争者赢取销售，出口商必须提供给客户由适当支付方式支持的有吸引力的销售条款。因为取得及时和完全支付是每笔出口销售的最终目的，适当的支付方式必须被小心选择以使支付风险最小化，同时也满足买方需要。如图12所示，国际贸易有5种主要支付方式。在合同谈判期间或之前，你应考虑图中哪种方式是你和客户共同渴望的。

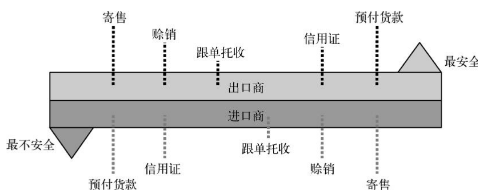


图1-2　支付风险谱

关键点

（1）国际贸易呈现一个风险谱，那源于出口商（卖方）和进口商（买方）之间支付时间安排的不确定。

（2）对出口商而言，在收到付款前任何销售都是赠予。

（3）出口商想要尽早获得支付，会偏好订单确定时或货物发给进口商之前就收款。

（4）对进口商而言，在货物收到前任何支付是捐款。

（5）进口商想要尽早收到货物而尽可能延迟支付，会偏好货物被重新出售产生足够收入后再支付给出口商。

一、预付货款

有了预付货款支付条款，出口商可避免信用风险，因为在货权转移前货款已收到。对国际销售，电汇和信用卡是出口商可利用的最常用的预付货款选择。有了因特网预付，待条件符合交付服务对小出口交易来说正变成另一预付货款选择。可是要求预付货款对买方是最无吸引力的，因为它产生不利的现金流。外国买方也担心如果预付货款

货物可能不被发来。所以，坚持这种支付方式作为交易唯一支付方式的出口商可能输给提供更有吸引力的支付条款的竞争者。

二、信用证

信用证是国际贸易可使用的最安全工具之一。信用证是一家银行代表买方作出的将对出口商支付的一个承诺，假定信用证规定的条款和条件已符合，如通过所有要求单据的提示所证明的。买方建立信用，支付其银行以达成这服务。当关于一外国买方的可信信用信息难以得到，而出口商满意于该买方的外国银行的信用时，信用证有用。信用证也保护买方，既然在货物如承诺的被装运前没产生支付义务。

三、跟单托收

跟单托收是一种交易，由此出口商交托一笔销售支付的收取给其银行（托收行），托收行发送买方需要的单据给进口商银行（代收行），连带放单给买方以获支付的指示。通过托收中包括的银行以那些单据为交换，资金自进口商收得并被汇给出口商。跟单托收包括使用要求进口商见票即付（D/P）或于规定日期支付（D/A）面值的一张汇票。托收委托书给予指示，规定为了货权移交而被要求的单据。即使银行为了其顾客作为便利提供者行动，跟单托收也不提供拒付事件中的证明程序和有限资源。跟单托收的费用一般比信用证的低。

四、赊销

赊销交易是国际销售典型于30、60、90天后付款之前货物被装运并交付的一种销售。显然这对进口商在现金流动和成本条款方面是最优选择之一，但结果是对出口商风险最大的选择之一。因为出口市场的激烈竞争，外国买方经常迫使出口商赊销，既然在国外卖方向买方扩展信用较通常。所以，拒绝扩展信用的出口商可能该销售输给其竞争者。出口商可提供竞争性赊销条款，同时通过使用本系列指南较后涉及的一种或更多适当的贸易融资技术实质性地减轻拒付风险。提供赊销时，出口商可利用出口信用保险寻求外部保护。

五、寄售

国际贸易中的寄售是赊销的一种，它只在货物被外国分销商出售给最终顾客后才付款给出口商。一笔国际寄售交易基于一合约，外国分销商收到、管理并出售货物，出口商在货物出售前保留货权。很显然，寄售出口非常冒险，因为出口商不被保证任何支付，其货物在外国独立分销商或代理的控制中。基于更好适用性和更快交货，寄售让

出口商变得更有竞争力。寄售销售也可帮助出口商减少储存和管理存货的直接成本。寄售出口中成功的关键是与一名誉好、守信誉的外国分销商或第三方物流提供者（3PL）合伙。适当的保险应被用来保障移交中或外国分销商占有中的寄售货物，及减轻拒付风险。

练习题

一、选择题

1.Incoterms2010定义的11种价格条款中，卖方能较好地控制交货程序以能选择运输及保险的是____。

A.C组

B.F组

C.E组

D.前三者都错误

2.出口信用保险（ECI）防范____。

A.出口商信用风险

B.进口商信用风险

C.出口国外汇管制风险

D.进口国货币升值风险

二、简答题

1.采用FOB价格条款和OA支付条款时出口商的风险如何？

2.（1）完整解释下述价格术语：①FAS；②FOB；③CFR；④CIF。

（2）在上述四种合同条款的每一个中（买方或卖方）哪个有责任：①安排保险；②运输成本。

（3）如果在下述合同条款下提单被提示了，除了常规要求你将寻找什么特别细节以保证关于运输的条件已经符合：①FAS英国港口；②FOB南安普顿；③CFR纽约；④CIF汉堡？

三、用英语回答下列问题

1.What does FOB mean？Who pays the freight？

2.What basic documents must be supplied for a CIF Shipment？

3.A buyer in Turkey buys three combine harvesters from an exporter in Paris on ex works terms for shipment to Izmir—list the costs to be borne by the buyer.

第二章　往来银行与银行间支付系统

第一节　国际贸易结算中的往来银行

一、商业银行的分支机构

（一）代表处（Representative Office）

代表处是商业银行在海外设立的非营业性机构。它不能办理银行业务，其主要职能是开展公共关系活动，向驻地的政府机构、贸易商和官方人员提供本国企业和国家的信用分析和经济、政治信息；为驻地国家的客户提供其总行的经营活动方针；同时也为本国客户探询新的业务前景，寻找新的贸易机会，开辟当地信息通道等。代表处是海外分支机构的最低级和最简单形式，它通常是设立更高级形式机构的一种过渡形式。

（二）代理处（Agency Office）

代理处（办事处、经理处）是商业银行设立的能够转移资金和发放贷款，但不能从东道国吸收当地存款的金融机构。代理处是母行的一个组成部分，不具备法人资格，是介于代表处和分行之间的机构。代理处可以从事一系列非存款银行业务，如发放工商贷款、提供贸易融资、签发信用证、办理承兑、票据买卖和票据交换等业务。代理处由于不能吸引当地居民存款，所以其资金主要来源于总行和其他有关机构，或从东道国银行同业（Inter Bank）市场拆入。

（三）海外分、支行（境外联行）（Overseas Sister Bank/Branch，Sub branch）

海外分、支行是商业银行在海外设立的营业性机构。它本身不具备独立的法人地位，不但受其总行所在地的金融管理法令和条例的约

束，也受其营业地的管理法令和条例的约束。海外分、支行的业务范围及经营政策要与总行保持一致，总行对分、支行的活动负有完全的责任。

海外分、支行的优点是能面向当地客户，可以经营当地政府允许的各种银行业务，还能根据总行资本决定信贷限额。海外分行吸收的存款属于其总行的法定负债义务。海外分、支行的设立，可以开拓一国的海外市场，方便贸易双方的国际结算，从而迅速扩大银行的业务范围，增加银行的赢利。分行下设的营业机构是支行，它直接属分行管辖，规模比分行小，层次比分行低。

（四）附属银行（子银行）（Subsidiary Banks）

商业银行为了扩大其在海外的业务网络，但又不能直接在某些国家设置分支行机构，常采用收购外国银行的全部股份或大部分股份的方法，设置各种国外附属机构。该机构在东道国登记注册，在法律上是一个完全独立的经营实体。其股权全部或大部分为总行所控制。子银行的经营范围很广，可从事东道国国内银行所能经营的全部业务活动。在某些情况下，还能经营东道国银行不能经营的某些业务。该机构的大部分股权虽被收购，但仍可以采用自己原有的名称、营业许可证和工作人员。另外，子银行还可以经营非银行业务，如证券、投资、信托、保险业务等。

（五）联营银行（Affiliated Banks）

联营银行在法律地位、性质和经营特点上同子银行类似，其区别是：在联营银行中，任何一家外国投资者拥有的股权都在50%以下，即拥有少数股权，其余股权可以为东道国所有，或由几家外国投资者共有。联营银行可以是两国或多国投资者合资兴建的，也可以是外国投资者通过购买当地银行部分股权而形成的。其业务依注册而定或由参股银行的性质而定。联营银行的最大优势是可以集中两家或多家参股者的优势。联营银行在联营后，仍可采用原有的名称、营业许可证和工作人员。

（六）银团银行

银团银行通常是由两个以上不同国籍的跨国银行共同投资注册而组成的公司性质的合营银行。任何一个投资者所持有的股份都不超过50%。作为一个法律实体，银团银行有自己的名称和特殊功能。它既接受母银行委托的业务，也开展自己的活动。其业务范围一般包括：对超过母银行能力的或母银行不愿意发放的大额、长期贷款作出全球

性辛迪加安排，承销公司证券，经营欧洲货币市场业务，安排国际的企业合并和兼并，提供项目融资和公司财务咨询等。

与其他形式的银行相比，银团银行的特点是：①组成银团银行的母银行大多是世界著名的跨国公司；②银团银行的注册地多为一些国际金融中心或离岸金融中心；③它所经营的是单个银行不能或不愿经营的成本高、风险大、专业技术强、规模和难度较大的业务；④其业务对象主要是各国政府和跨国公司，它很少面向消费者，也不经营小额销售业务。

（七）代理银行（Correspondent Banks）

指本国银行在开展国际业务的过程中主动寻找外国银行，并与之建立起一种在业务上彼此合作与支持的相互委托关系，即代理行关系，以便国际业务的开展，弥补海外分行、支行的不足。在海外建立代理行的优点是成本低，而业务开展较广泛。

在以上七种形式中，代表处、代理处和分行不是独立的法人，母银行完全可以对其进行控制；子银行、联营银行、银团银行是独立的法人，母银行只能根据控股的多少对其产生不同程度的影响。从业务范围来看，代表处、代理处的业务有限，而银团银行一般不经营小额销售业务，只有分、支行、子银行、联营银行的经营范围较广。代理行是外籍银行，与本国银行有着广泛的业务代理关系，但它毕竟不是自己的银行，故在使用上不如使用本国境外联行方便。

二、代理行关系的建立

（一）建立代理行关系的必要性

1.建立代理行是全球经济一体化的需要

经济发展越快，全球经济一体化程度越高，国与国之间的交往越密切，国际结算也就越频繁。一国在海外主要城市或地区设立的分支机构远不能满足本国及外国对贸易、结算和其他经济活动的需求。为了更好地经营国际银行业务，一国银行必须与其他国家的银行合作，才能实现资金在全球范围内的结算。代理行就像一个经济链条，有了代理行的网络，就意味着将本国经济融入了世界经济的体系之中。

2.建立代理行是国际贸易发展的需要

随着我国对外贸易的发展以及改革开放的深入，我国与世界各国之间的进出口贸易和经济往来日益增长。商业银行只有不断扩大自己的代理行网络，才能逐步开展国际金融业务，促使我国对外贸易的发展，增加本国银行在国际金融界的影响和声誉。通常，我国对外贸易发展到哪里，代理行也就建立在哪里。他们之间的这一关系充分体现了国际结算为国际贸易服务的宗旨。

3.代理行的出现是各国金融法规制约的产物

由于各国对外国银行在本国领土上开设分支机构均有多种限制；而且，即使已开设了分支机构，也受到驻地国各种法律法规的制约，因此，只有积极地与广大外国银行签订契约，取得他们的协助，并与之相互委托办理业务，才可以借助外国银行在当地的有利条件，开展我们的业务，这样既能绕过壁垒，又能推动经济的发展。

4.代理行的建立可以节约商业银行的外汇开支

在国外开设分、支行，需要在营业场所、设备、通信设施上投入大量的外汇资金，并需要培训专门人才。对商业银行而言，人、财、物的成本开支巨大。而在国际银行界建立协作关系，则不需要太多的资金投入，从而可以节省一大笔外汇开支。

我国办理国际银行业务的专业银行如中国银行，在海外有40多家分支机构，但为了业务发展的需要，又与200多个国家和地区的1500

多家银行建立了近6000多家（分、支行）代理行关系。特别重要的是，这些代理行不仅开展国际结算业务，还开展国际贸易融资、国际信贷、补偿贸易、银团贷款等多项业务活动。

总之，代理行关系的建立，便利了国际结算业务，为进出口企业提供了资金融通的机会，扩大了国际的经济合作与交流，推动了国际贸易事业的发展。

（二）建立代理关系的步骤

代理关系是指两家不同国籍的银行，相互委托，互为办理国际银行业务所发生的往来关系。建立代理关系有以下3个步骤：

1.考察了解对方银行的资信

由于建立代理行关系是国际金融领域内的外交活动，因此必须服从国家的外交政策和国别政策。通常对没有正式外交的国家，不建立代理行关系。对有正式外交关系的国家，可以建立代理行关系，但要调查对方银行的资信等级、经营作风以及财务状况等多项指标，在有把握的基础上建立代理行关系。

在分析评价的基础上，确定是否建立及建立何种层次的代理行关系：一般代理关系，账户代理行关系，还是议定透支额度关系。

2.签订代理协议并互换控制文件

代理协议一般由双方银行的总行签订，它包括双方银行的名称、地址、代理机构、业务范围、代理期限、控制文件、使用的货币、委办的事项、授信额度、合作项目、信息的提供与咨询、培训计划、头寸偿付的方法、协议生效的日期、适用的分支行等。

3.双方银行确认控制文件

为了使代理业务真实、准确、快捷、保密，代理行之间要相互发送控制文件（Control Documents），并在确定无误后，遵照执行。此类控制文件如下：

（1）密押（Test Key）：它是银行之间事先约定的，在发电报时，有发电行在电文中加注密码，以保证电报的真实性。

（2）印鉴样本（Specimen Signature）：印鉴是银行有权签字人的签字式样。银行之间的信函、凭证、票据等，经有权签字人签字

后，寄至收件银行，由收件银行将单证上的签名与所留印鉴核对，核对相符即证明此函的真实性。代理行的印鉴一般由总行互换，分行使用。

（3）费率表（Terms and Conditions）：它是银行在办理代理业务时收费的依据，一般由总行制订并对外发布，各分、支行据此执行。通常，对方银行委托我方银行办理业务，按照我方银行费率表收取费用；我方银行委托国外银行办理业务，则按对方银行费率表收费。费率表应定得适当、合理，过高则削弱我方竞争力，过低则影响经济效益。

三、账户行关系

（一）账户行关系是往来银行的现实选择

1.往来银行的选择

可办理国际结算业务的海外银行很多，但在选择运用时，通常要排定一个次序。

（1）联行是最优选择

联行被称为本行的兄弟行，与本行是不可分割的整体。且联行与本行在同一字号内，相互熟悉了解，委托办理业务最可靠，服务质量高，风险少。

（2）代理行中的账户行是次优选择

在没有联行的地区开展业务时，代理行中的账户行就显得格外重要。这是因为账户行之间的业务委托十分方便，通过账户往来可以用最快的速度完成委托，且能安全、迅速地收汇和付汇。

（3）代理行中的非账户行是次次优选择

在没有联行和账户行的少数地区开展业务时，只能委托有代理业务而无账户关系的银行。但这种方式资金收付不太方便，要通过第三家银行办理。

2.账户行关系的含义

代理行关系和账户行关系是两个既相互联系、又彼此区别的概念，代理行关系并不一定是账户行关系，或者说得更明确一些，代理行并不就是账户行；但是，反过来说，账户行却一定是代理行。两家银行，只要其中一方在另一方开设账户，那么，不管另一方是否也对等地在另一方开设账户，他们之间的关系就既是代理行的关系，又是账户行的关系；当然，双方互设账户时的关系无疑更是这样。

一家国际性的商业银行，它在海外的代理行的数目远远超过它在海外的账户行的数目。比如，我国的中国银行，海外的代理行有6000多家（这一数字正在逐年增加），而它在海外的账户行仅有200多家（这一数字也随业务的扩大和需要在逐年增加）。

上面的论述告诉我们一个事实：代理行分两类，一类是有账户关系的代理行；另一类是不设账户关系的代理行。

（二）账户行关系的基本原理

国际结算中的银行中介间会涉及到外汇资金的收付，银行间需要建立账户，以通过账户处理资金的清算。几乎经营国际业务的所有银行都在国际货币的清算中心开立账户。国际银行之间的往来账户有两类。

1.来账（Vostro Account）

即代理来账，属“同业存放款项”（负债）科目。若境外银行在国内开立账户的，就本国银行来说，称作来账。

“来账”意指“你们的”，它用于通讯联系一家海外银行：

（1）如果本行付款，那么通知对方其来账已（或将）被本行贷记。例如，“我们已贷记你们的来账关于发给我们托收的汇票款一万英镑”。

（2）如果本行收款，那么要求对方授权本行借记其来账。

2.往账（Nostro Account）

即代理往账，属“存放同业款项”（资产）科目。

“往账”意指“我们的”，它用于通讯联系一家海外银行：

（1）如果本行付款，那么指示对方借记本行的外币往账。如“支付一万欧元给XYZ，并借记我们的往账那笔金额”。

（2）如果本行收款，那么要求对方贷记本行的外币往账。

对应汇款、托收和信用证这三种结算方式，银行间支付的付款方分别是汇出行、代收行、开证行，收款方分别是汇入行、托收行、议付行或付款行。信用证下的偿付行等共同账户行作为中间银行同时是付款方和收款方。

例如，一家伦敦银行代表海外代理行保持在其自己账簿中的账户是海外代理行的来账，同时那些属于他们自己的被海外银行持有的是其往账。为了支付给一家海外银行，上述两种活动的任一种将发生，

但不是两种都发生，即要么那家银行的来账被贷记在该伦敦银行的账簿中，要么该伦敦银行的海外账户被借记。如果二者都做，那么这交易将被支付两次。可是，就以一银行顾客将保持其账户记录同样的方式，一家银行保持其往账的记录是必要的，虽然只基于支票存根，但为了在收到银行结算单时能证实。这样的银行记录账户只是一镜子账户，反映已在那往账中发生的交易。

其往账上的余额，代表一银行持有的外汇（不同于以纸币和硬币形式持有的那些相对小额），它是可被银行交易员用于外汇市场的持有物。银行会卖出一种货币的过剩余额，而如果需要会买进另外的余额。外汇交易员进行的交易如下述情景。例如，如果巴克莱同意卖给米德兰10万美元，一个指示将被发到巴克莱拥有美元往账在那里的一家美国银行，指示该银行借记那账户10万美元，并贷记米德兰银行的往账。镜子账户中的交易与往账中的交易相反，以反映上述交易，巴克莱将贷记其镜子账户那已经借记在其往账中的10万美元。任何时候其在美国往账中的贷方余额都将被该镜子账户的借方余额反映。这往账和来账术语将被涉及的两银行完全相反地看待。例如，对巴克莱银行，其在德国的欧元账户是其往账，即“我们的”账户；而该德国银行在巴克莱的英镑账户被巴克莱认为是来账，即“你们的”账户。对德国银行而言，欧元账户是来账，英镑账户是往账。所以读者必须非常小心以弄清楚你正在书写的是谁的往账和来账。

另外，建立账户行关系必然涉及一些账户条件，具体有最低存款额、存款利息、透支额度以及利率、账户费用、对账单等方面。

第二节　国际银行间支付系统

一、支付系统的含义和种类

（一）支付系统的含义

支付系统（Payment System）是由提供支付清算服务的中介机构和实现支付指令传送及资金清算的专业技术手段共同组成，用以实现债权债务清偿及资金转移的一种金融安排，有时亦称清算系统（Clearing System）。由于经济活动所产生的债权债务须通过货币所有权的转移加以清偿，支付系统的任务即是快速、有序、安全地实现货币所有权在经济活动参与者间的转移。支付系统对于一国而言具有特殊的重要意义。

从地域的角度划分，社会结算活动又分为国内结算和国际结算两大类型。一般而言，国内结算处理发生在一国境内的相关结算事项；国际结算则主要办理一国对外经济及非经济活动所产生的资金跨国转移。银行在社会结算活动中的角色地位是不可或缺的，结算业务已经成为现代商业银行的重要服务项目和营业收入来源。从商业银行的结算业务流程来看，除需采用相应的结算工具、结算方式以外，还需借助同业银行的协作，才能最终实现客户委办的结算业务；另外，出于自身需要，银行也会与其他金融机构发生大量的业务往来。因此，同业银行之间也会产生债权债务的清偿和资金的划转。为此，需要通过一定的清算组织和支付系统进行支付指令的发送与接收、对账与确认、收付数额的统计轧差、全额或净额的结清等一系列程序，即所谓的“清算”。为了顺利实现金融机构之间乃至全社会范围的资金清算，除需要借助支付工具、清算机构及中央银行的清算服务以外，支付系统的构建与平稳运行，对于资金的流动转移具有实质性的重大意义。

（二）支付系统的种类

1.按经营者身份的不同划分

（1）中央银行拥有并经营。鉴于支付系统对国家经济、金融及社会生活的重要影响，各国政府对支付系统特别是主干支付系统的建设与运行高度重视，很多国家的中央银行直接拥有并经营支付系统，尤其多见于根据国家赋予的职能权限，积极参与支付清算活动并负有

监管职责的中央银行。如美国联邦储备体系、日本银行、德意志联邦银行、瑞士国民银行及中国人民银行等，其通过支付系统运营、干预和影响社会整体支付清算活动。

（2）私营清算机构拥有并经营。如纽约清算所协会的CHIPS系统、英国的CHAPS系统、日本东京银行家协会的全银数据通讯系统等。尽管中央银行通常不直接参与私营清算系统运行，但各系统的资金最终清算往往通过中央银行账户进行，而且中央银行采取各种手段对私营清算系统运行实行监督、管理。

（3）各银行拥有并运行的行内支付系统。银行为处理各分支机构之间的汇兑往来和资金清算，通常建有行内支付系统。如我国四大国有商业银行均开通了各自的电子资金汇兑系统，大大便利了行内支付清算。

2.按支付系统服务的区域范围划分

（1）境内支付系统。境内支付系统主要处理一国境内各种经济和消费活动所产生的债权债务所引发的本币资金支付与清算，既有中央银行经营的，也有私营清算机构或商业银行运行的；既包括大额支付系统，也有小额支付系统。境内支付系统对一国经济和金融活动效率具有重大影响。

（2）国际性支付系统。国际性支付系统主要处理国与国之间各种交易往来所产生的债权债务清偿和资金转移，大致有两种类型：一类是由某国清算机构建立并运行，鉴于该国金融及货币在世界经济中占有重要地位，遂逐步被沿用至国际支付清算领域，如美国的CHIPS、英国的CHAPS以及日本的外汇日元清算系统等。尽管其分属美、英、日三国，但却处理着目前国际绝大部分美元、英镑、日元交易的支付清算。另一类是由不同国家共同组建的跨国支付系统，如由欧洲中央银行建立的“欧洲间实时全额自动清算系统”，即负责欧元国家间大额欧元交易的支付清算。

二、支付系统中的基本问题

（一）银行转账的原则

在市场经济中，经济行为人每天都要进行各种交易，他们通常均以货币（现金或银行存款）的形式购买商品、支付劳务（包括金融工具）。若市场经济的两个参与者在同一银行开立存款账户，他们在完成一笔交易后，债务人就会签发支票给债权人，债权人送交自己的开户行，银行发现这张支票的签发者和接受者都是本行的客户，便会凭此支票借记出票人的账户，贷记收票人的账户。一纸支票以最便捷的方式在一家银行内部转账结算，清偿了交易双方的债权债务关系。

如果交易双方不在同一家银行开立存款账户，而分别在A、B两行开立存款户，一桩交易完成后，A银行的客户作为债务人签发支票给B银行的客户，B银行的客户将支票转交给B银行，由B银行将这张支票交换给A银行，即向A银行提示。A银行接受交换，首先借记出票人（债务人）的存款账户，然后拨头寸给B银行，使B银行贷记收款人的账户。由此可以看出，银行转账所遵循的基本原则是：

（1）银行票据成为转移资金的重要工具，即成为存款账户的支付凭证。无论多么复杂的债权债务关系，对银行而言，无非是从一个客户的存款账户上付出，收进另一个客户的存款账户上。银行结算提供的是一种收付服务。

（2）任何一笔收付，银行总是先借后贷。

（3）同一银行的支票，内部转账；不同银行的支票，交换转账。

（二）支付系统的基本要素

构成一个支付系统，至少要包含5个最基本的要素：付款人；付款人的开户行；票据交换所；收款人的开户行；收款人。这5个要素是就一笔业务而言的，而在现实生活中，以货币进行支付的交易且又通过银行转账的笔数是成千上万的。因此，围绕一家票据交换所的收付款人是成千上万的，收付款的开户行也是十几家字号，数百个机构。特别是在一些地域辽阔的国家，票据交换所还会按大的行政区域、州或省、市、地区建立立体型的多层次框架，才能完成一国的货币收付和债权债务的清偿。在支付系统中最核心、起最关键作用的是

票据交换所（Clearing House）。试想如果没有票据交换所，数十家银行彼此开立往来账户，每发生一笔业务都要派人去其他银行进行交换，既费时又费力，还会因多角债结不清款项。发达国家的银行业，在长期的实践中总结出一套既集中、又简化的交换办法，那就是银行同业之间彼此不开立往来账户，而是由一个地区的中央银行牵头，成立票据交换所，各字号的银行或票据交换所的成员行都在票据交换所里开立存款账户。这样，票据交换所就成为银行同业之间互相交换票据、结算轧差的场所。对于小额业务，可以进行累计，直至交换所营业结束时，进行清算交换，抵消各行债权债务，轧差入账，完成结算。对于银行同业之间的大额支付，可以另开辟一个支付系统，进行单独的实时结算。

（三）票据交换、轧差、平衡原理

我们以人民币为例。假定上海这个金融中心有200家银行，而其中的工、农、中、建、上、招6家银行为上海金融中心票据交换所的成员行，其他银行分别在这6家银行中找一家银行开立同业往来账户，以便代理交换。而人民银行上海分行作为这个金融中心的牵头行，负责建立票据交换所，并要求工、农、中、建、上、招6家银行在交换所开立存款账户，以利交换结算。从全国来看，上海只是全国人民币清算系统的一个分支，上海票据交换所，还要参加上一级人民银行总行在北京的票据交换，这样就把全体银行组成了一个庞大的银行体系。该体系的重要支柱，就是触角遍及全国的、立体多层框架的支付体系。它具有现代化的通讯系统，天上有卫星，地上有电脑，还有高科技的支票清分机等设备。它们是安全、有效调拨和结算人民币资金的基础设施。

假定表2-1是上海金融中心票据交换所在某年1月5日提出的交换报告表，对它的分析有利于了解票据交换、轧差及平衡的原理。

表2-1　票据交换所交换报告表

201×年1月5日　　单位：人民币万元

换入 换出	工商银行	农业银行	中国银行	建设银行	上海银行	招商银行	贷方	
							总额	净额
工商银行		2 156	1 375	3 217	854	1 864	9 466	1 545
农业银行	1 653		728	2 943	1 452	1 268	8 044	1 162
中国银行	3 724	528		684	2 511	692	8 139	222
建设银行	274	1 546	2 158		483	2 501	6 962	
上海银行	1 316	816	1 108	1 593		1 913	6 746	
招商银行	954	1 836	2 548	579	2 618		8 535	297
借方 总额	7 921	6 882	7 917	9 016	7 918	8 238	47 892	
借方 净额				2 054	1 172			3 226

这个报告的横行各金额，表示6家成员行提出交换的金额，即是他们要向其他成员行收取的总金额，我们通常称为贷方总额（Total Credits）；而纵列各金额则是六家成员行接受交换的金额，即是他们要向其他成员行付出的总金额，通常称为借方总金额（Total Debits）。我们把这份报告表的金额单位定为人民币万元。

报告表从左上角到右下角的对角线部分是空格，这是6家成员行内部转账部分，用不着向交换所提出交换，因为这部分债权债务不涉及其他行，它是在同一家银行开户的客户之间的货币收付。但是，值得注意的是，这里虽然是空格，没有金额，但实际上6家成员行内部转账的金额是很大的。由于他们在内部已经转账结算达到了平衡，这个全局性的报告表就不再表现了。

这张交换报告表表明上海金融中心在某年的1月5日这一天，通过6家成员行交换的金额是4.7892亿人民币，报告表每行的贷方总额和每列的借方总额相互抵消，轧差额计入贷方净额或借方净额。例如：工商银行在这一天换出9466万元，换入7921万元，轧出贷方净差额1545万元。如此计算可以得出六个轧差额，总轧差额为3226万元。接下来就要凭着这个报告表，六家成员行在票据交换中心开立的存款账户上转账划拨，记账显示：

借：建设银行往来账户　20540000

上海银行往来账户　11720000

贷：工商银行往来账户　15450000

农业银行往来账户　11620000

中国银行往来账户　2220000

招商银行往来账户　2970000

通过转账结算，一天的交换额最后达到了平衡。这张报告表向我们展示了票据交换所里的工作，只不过现在不再是纸交换而是由卫星通讯网络和电子计算机联网完成，形成了现代化的支付体系。

（四）国际支付体系的基本要素

货币跨国支付的形式很多，每一种形式都会涉及一些基本的要素。国际银行间的清算与支付对有些要素要求不严，对有些要素有极严格的要求，总的原则是：

（1）任何外币票据不能进入本币票据交换所。这就意味着一张外币票据，一定要进入票据面值所表示的货币发行国才能进行清算，而且最好是在这种货币的发行和清算中心交换。如一张美元汇票，应去纽约清算，一张日元汇票，应去东京清算，可以此类推。

（2）跨国流动的票据，其出票人和收款人可以是全球任何地方的个人或企业，但是票据的付款人或担当付款的人必须是所付货币清算中心的银行。例如：中国向美国购买粮食，购买方是中国粮油进出口总公司，该笔业务支付美元，其最终付款人肯定是中粮总公司，但是美元的付款人或担当付出美元的人必须是在美元清算中心的一家银行，即由中国银行在纽约的分行或代理行来充当付款人才行。

（3）为了遵守国际支付系统对付款人的严格要求，各国银行纷纷将外币存款账户开设在该种外币的发行和清算中心，以便顺利地完成跨国的货币收付。

（4）在国际经济交往中，付款货币不同，所涉及的要素就有所不同。有的货币收付不用通过票据交换所，有的则必须通过票据交换所：

①付出口国货币。进口国的某银行在出口国某银行总行开有出口国货币的存款账户。出口国账户行在其来账上划转（借记），或通过交换进行转账。前者不涉及出口国的票据交换所，而后者要涉及出口国的票据交换所。

②付进口国货币。出口国的某银行在进口国某银行总行开有进口国货币的存款账户，出口国银行要求进口国的账户行把款项收进出口国银行的往账上。进口国银行可直接收进（贷记），也可通过交换收

进。同样，前者不涉及进口国的票据交换所，后者要涉及进口国的票据交换所。

③付第三国货币。如果进出口国的银行同在第三国同一家银行开有当地货币的存款账户，就形成了碰头行转账结算。由第三国银行直接借记进口国的第三国货币存款，转而贷记出口国的第三国货币存款，即不用通过票据交换所转账。如果进出口国的银行没有在第三国形成碰头即在不同的代理行开立了存款账户，那么就要通过第三国的货币清算中心的票据交换所交换转账，完成收付。以上几点也是国际清算支付体系与国内清算支付体系的显著区别。

三、各国银行支付清算电子化

（一）各国银行支付清算电子化的发展

英国早在1984年2月就建成了清算所自动支付系统（Clearing House Automated Payment System，简称CHAPS）。该系统沿袭了传统的双重清算体制。英格兰银行、巴克莱银行、中央信托储蓄银行、劳合银行、米德兰银行、国民西敏寺银行等12家清算银行，由8条信息通道与票据交换所自动收付系统的信息转换中心连接起来，进行集中清算，而其他的非清算银行则通过它们在清算银行中的账户，划拨差额进行清算。清算银行间清算后的最后差额通过它们在英格兰银行的账户进行划拨。

票据交换所自动收付系统的投入使用，极大地方便了英国银行间的资金清算，它不但使伦敦城外的清算银行的付款清算业务实现了当天结算，更重要的是它以高度自动化的电子计算机信息传递取代了依靠票据进行资金划拨和清算的方式，从而大大简化了银行清算的工作程序。假设劳合银行的甲储户要向米德兰银行的乙储户支付一定金额的款项，在系统建立之前，甲储户必须先将劳合银行的支票交给乙储户，乙储户拿到支票后还不能直接取款，他须将支票存入米德兰银行，等米德兰银行向劳合银行收妥款项后，才可向米德兰银行取款。而通过自动收付系统的服务，甲储户只需用普通电传指示劳合银行将款项划至米德兰银行乙储户的账户上即可，中间省去了支票传递等诸多环节。

美国则比英国更早开始资金清算体系的电子化建设。美国于1970年开始建设美联储有限资金划拨系统（Federal Reserve Communication System，简称Fedwire）。其参加成员分为3类：一是美国财政部；二是联邦储备系统，该系统包括美国联储委员会、12家联邦储备区银行和25家联邦储备分行；三是全国1万多家商业银行和近2万家其他金融机构，它们的网点遍及全美，影响颇为广泛。

银行同业收付系统（Clearing House Interbank Payment System，简称CHIPS）是美国另一个规模比联储通讯系统小的资金清算系统。该系统总部设在纽约，成员包括纽约票据交换所的12家会员银行和100多家设在纽约的本国或外国银行及其分支机构。它在世界各金融中心设有清算点，并和全球电子资金转账系统相连，承担国际的资金清算。该系统由纽约票据协会负责组建。另外，美国还有一个证券转让系统，国债买卖及资金收付完全由计算机完成，全部实现了

无纸化操作。

以美国为代表，银行清算至今至少经过了四个阶段：第一阶段是20世纪70年代前以手工处理纸面票据为主的阶段；第二阶段是70年代以手工操作和计算机系统处理票据并举的阶段，这期间美国建成银行同业收付清算系统和区域性自动电子转账系统；第三阶段是80年代美国全国性的金融电子化系统基本建成，一些区域性的票据清算系统扩展成全国性的票据自动清算所系统，还建成面向大额资金转账的联储有限资金划拨系统，构成全美国金融电子化网络的主干；第四阶段是90年代至今，美国电子支付系统进一步完善，电子商务成为未来支付方式的趋势。

（二）资金清算体系的类型

资金清算体系对资金清算的方式及速度具有制约作用，下面简要介绍世界各主要国家的资金清算体系。世界主要国家的资金清算体系大体上可分为3种类型。

第一类是美国、德国、印度、巴西。这四国的清算体系都是中央银行投资开发和直接经营管理的。第二类是英国和加拿大。这两国的清算体系是由商业银行组成的协会主办的，采用会员制的办法管理，开发投资和运行费用由各会员银行分摊。第三类是日本。它的特点是以上两种体制并存的双轨制。不管哪种类型，最后的资金清算都要通过在中央银行开设的账户进行。凡是中央银行投资的清算体系，主要是服务性质的，收费一般较低；凡是会员制的，都是以支定收，各家分摊，不以营利为目的。下面观察以美国、英国、日本为代表的3种类型的资金清算体系的运用。

1.以美国为代表的中央银行投资并直接开展经营型

美国的资金清算体系由中央银行——联邦储备委员会负责组织管理。联储除制定必要的规章制度、行业标准外，还具体经营票据交换所和电子资金清算网络。资金清算系统分为现金和非现金两类。现金资金清算，主要是各银行的自动出纳机系统互相代理业务产生的资金债务。它的资金清算由各代理行自行计算，然后通过联储办理资金清算。非现金资金清算系统又分为两类：一是有形支付业务，如支票、汇票、旅行支票、信用卡等；二是无形支付业务，即电子划拨、磁带交换票据。非现金资金清算有四个并行的系统，三个清算层次。这四个系统是：票据交换资金清算系统、联储有限资金划拨系统、银行同业收付系统和自动清算所。三个清算层次是：联储12个区行之间的全国资金清算层，每个区行以内的资金清算层和商业银行中代理资金清

算行和被代理行之间的代理资金清算层。在1992年，美国提供支付和清算的私营机构包括：运营CHIPS的清算所协会，大约140家地区支票清算所和美国全球支票清算所，2个地区和1个全国的ACH网络、12个证券清算机构及9个期货清算所等。

美国的银行间清算系统，每天要处理35万条信息，涉及1万亿至2万亿美元。电子支付作为美国银行主要的非现金交易方式在稳步发展。1992年联储有限资金划拨系统处理资金转账业务6800万笔，金额199万亿美元。平均每笔业务33万美元。自动清算所从1993年至1995年每年业务量增长4500万笔。1992年美国通过ACH处理的业务量达20亿笔，交易金额为9万亿美元。一些大银行每笔电子支付交易的成本约6～8美分，而且电子支票使支票兑现更快、退票更迅速，同时图像技术使电子支票的解码更经济廉价和更能防止支票的欺诈行为。此外，证券清算也是社会资金清算的重要组成部分，随着资本市场业务的发展，证券清算业务迅速增长。

1）票据交换资金清算系统

美国是传统上以支票支付为主的国家之一，支票在全国通用，特别适合零售业务和小额支付。1992年，美国个人和团体签发的支票约670亿张，占全部非现金支付总数量的80%左右。联储在全美的12个区内设有48个清算点，使用约200多台高速磁性墨水机处理商业银行送来的支票。清分好的支票，属于区内的即分发各换入银行，凡是跨区的委托专门运输公司用飞机或汽车运送到全国各清算点。各行的差额通过联储账户清算资金。支票在联储系统内最多停留48小时，平均入账时间1.6天。但由于商业银行有意占用客户资金，一般个人10～15天才能使用，公司3～5天才能使用。因此，从1998年10月1日起生效的新法律规定，银行必须保证客户7天之内用款。

2）联储有限资金划拨系统

这是利用计算机网络实时处理美国的大额资金划拨业务，逐笔资金清算。它每天处理的业务笔数只占非现金支付交易量的1%左右，而金额却占总金额的85%，平均每笔金额约33万美元。它是美国联邦储备银行拥有并运作的大额资金和证券转账系统，12个联邦储备银行和25家联储分行、联储理事会、财政部及联储所有会员银行及自愿的非会员银行连接在一起，作为一个整体运行。它提供资金和证券转账两种基本类型清算作业。

Fedwire支付信息是通过连接12个联储银行和在联储银行开设账户的金融机构的一个通信网络传递的。联储的通信系统是一个

ANSIX·25分组交换系统，每个联储银行都通过多条通信路径与其他所有的联储银行连接，当系统运行发生故障时，这些路径可以动态地改变以保持系统的有效性。金融机构将支付指令发送给当地的联储银行进行处理。如果支付的接收者是在其他的联储银行开户，那么，支付将通过通信网络发送到指定的联储银行，最终通过联机或脱机方式传送到接收的金融机构。

Fedwire资金转账系统70%以上的用户（占业务量的99%）与联邦储备银行以电子的方式连接。业务量大的金融机构（每天转账业务大于1000笔）通常采用专用租赁线路与联储相连，中等业务量和小业务量的机构一般则采用共享的租赁线路或拨号方式连接，只占不到30%的业务量。非常小的Fedwire用户通过脱机的电话指令方式向联储银行发送资金转账。与Fedwire没有电子或脱机连接的金融机构则只能依靠代理银行为其发送资金转账。1993年一笔通过电子方式进行的Fedwire资金转账费用为1.06美元，其中发送者付0.53美元、接收者付0.53美元。一笔通过电话发送的、以脱机方式进行的转账费用为10美元，通过电话得到将有一笔来账的通知的机构支付一次通话10美元的费用。金融机构还需付连接费以便回收建立和维护数据传输线路的成本。然而，这些电子线路还用于Fedwire以外的其他联邦储备银行的服务。1993年专用线路、共享租赁线路以及拨号连接的每月收费分别为77美元、300美元和65美元。

3）银行间清算所支付系统（CHIPS）

CHIPS的总部设在纽约，在世界各金融中心设有清算点，并和SWIFT网连接，处理国际的资金清算业务。银行间清算所支付系统是一个由纽约清算协会（NYCHA）拥有并运行的一个私营支付系统，是与国外银行有联系的结算清算系统，是全球最大的此类清算系统。纽约外汇交易的90%和全部欧洲美元的交易通过该系统转账。CHIPS于1991年作为替代当时票据清算的一个电子系统开始运行。与Fedwire类似，银行间清算所支付系统是一个贷记转账系统。然而与Fedwire不同的是，联行清算所支付系统计算多笔支付业务的净额，并且在营业结束时进行净额结算。

银行间清算所支付系统是以纽约票据交换所为中心，有100多家银行参加的计算机网络，并通过电脑终端将参加银行连接起来。它为美国国内银行办理贸易服务、国际贷款、银团贷款、外汇买卖、欧洲美元的交换和清算、短期游资买卖、资金转移与集中以及欧洲证券结算等。该支付系统的参与者可以是商业银行、纽约州银行法所定义的投资公司或在纽约设有办事处的商业金融机构的附属机构等。一个非参与者要想通过清算同业支付系统进行资金转账必须雇佣一个联行清

算支付系统参与者作为它的代理者。银行间清算所支付系统通信网络是一个单节点的、所有参与者与一个信息交换中心相连接的网络。清算同业支付系统保持一个主处理中心和一个备份处理中心。参与者与清算所同业支付系统的主备份处理中心直接相连，所有的线路都有备份的拨号线路以便应急。联行清算支付系统的参与者必须在纽约市区保持若干条数据通信线路和两个计算机处理设备（一个主处理设备和一个应急处理设备）。信息的传送采用加密手段，包括智能性的硬件钥匙。它是第一个通过使用美国国家标准协会制定的金融机构信息检测标准。

4）自动清算所（ACH）

ACH又称小额清算，它是一个磁带交换系统，近年又发展了信息传输。它主要处理诸如工资、红利、水电费及房租、电话费等定期小额支付一类的业务。ACH约定为两天转账（称两天信用）。

除以上4个资金清算系统外，美国还有一个证券转让系统。美国的国债买卖不再使用证券实物（无纸），而是用计算机记账。债券的买卖（债权转移）也是通过计算机网络传送信息，调整债券户余额。还有银行电子计算机网络系统（Bankwire），它是1952年由190多家美国纽约、芝加哥和加拿大的商业银行合作组成。在参加的银行间办理资金调拨、转递资料和情报，但有关资金的清算仍通过联储资金转账系统清算。

2.英国的会员型

英国是一个以会员制组织清算体系的国家。英国是以伦敦为中心建立现代支付系统的。英格兰银行主管现金发行，现金交易占全国交易总笔数的98%，占总金额的20%。英国的非现金支付系统由一个私营组织——英国支付协会管理。英国支付协会是一个管理机构，下设四个公司负责具体的票据交换资金清算活动。英格兰银行在英国支付协会和它的四个下属公司的董事会中都派有代表，而且规定只有在英格兰银行开立了往来账户的银行才能直接参加这四个公司的资金清算活动。谁能在英格兰银行开立往来账户，由英格兰银行审查批准。英格兰银行实际上是整个清算资金体系的间接控制者。在英格兰银行没有户头的金融机构，其清算业务由会员行代理。

英国支付协会下属的四个公司是：自动清算服务公司、大高额资金清算公司（CHAPS和TOWN）、伦敦票据交换所（CHEQUE CREDIT）和直接借记公司（EFTPOS）。这四个公司各自独立经营。其中自动清算服务公司相似于美国的自动清算所系统，经营定期小额

自动转账交换业务，使用批量处理方法，交换磁带信息，3天转账。大额资金清算公司实际分两个系统。CHAPS是一个全国性计算机网络系统，并且和SWIFT网相连。它采用实时处理方法，逐笔记账。其每笔转账金额都在1万英镑以上。而TOWN是一个票据清算所，全部采用传统手工处理方法，和我国的城市清算所一样，只负责伦敦银行区半径0.5英里范围内的高额支票交换业务，当天进账。其每笔转账金额都在7000英镑以上。其他两个公司中的一个是现场资金自动划拨，如在商场购买商品，运用借记卡通过机器现场清算。另一个是支票处理系统。英国的支票全国通用，而且都集中到伦敦进行跨行间的交换，通过英格兰银行清算资金汇差。在CHAPS以外，商业银行还有信用卡及ATM业务的清算系统，它们自行清算轧差后到中央银行账户上转账清算资金。

3.日本的双轨型

日本资金清算体制的特点是双轨制。一个是民间银行家协会下面的全国银行数据通信中心（全银协）和支票交换中心，另一个是日本银行的资金清算网络。全银协是1973年正式营业的，1987年开始称为“第三次联机”的改进工作。它连接各城市的银行和信用合作银行的网络，每天轧清账，并与ATM系统的数据合并后，次日送日本银行清账。各地的支票交换所同时处理有磁墨印字和无磁墨印字两种支票，差额也是次日送日本银行清账。日本银行的资金清算网处理每笔超过1亿日元的转账业务，有定时处理和实时处理两种功能，由用户选择。实时处理逐笔记账，定时处理当天记账。

（三）SWIFT清算系统

1.SWIFT的建立

网络化清算在国际银行业的最突出的代表就是SWIFT系统。SWIFT（环球银行金融通信系统）是环球银行金融通信协会（Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication，简称SWIFT）为实现国际银行间金融业务处理自动化而开发的。它是一个国际银行同业非营利性的国际组织，根据协作关系为其成员国共同利益组织起来，按比利时的法律制度登记注册，总部设在比利时首都布鲁塞尔。

SWIFT是环球银行金融通信协会组织建设和管理的全球金融通信网络系统。截至1996年6月，该系统共连接了139个国家的2945家银行，分别在比利时、美国和荷兰建立了3个系统控制中心（System Control Center，简称SCC）。

1971年6月，60家银行合作进行了名为“信息交换计划”（Message Switching Project）的研究，试图对系统的可行性、功能及其成本进行评估。1972年6月，初步计划完成，并邀请30多家公司投标。1973年5月，北美和西欧15个国家的239家银行正式成立了国际银行金融通信协会。1974年8月，协会与美国宝来公司签署合约，开始建设SWIFT网络系统，经过两年多的建设，于1976年10月正式在多个国家进行试运行，利用一些试验性的信息进行正常操作。1977年5月，该系统正式投入使用。当时有比利时、法国和英国等国的30多家银行使用。同年9月，网络的正式用户增至450家银行。为了扩大系统的功能，增加更多的服务项目，1982年8月，该协会与宝来公司签订了SWIFTII合同及ST200合同，SWIFTII工程开始建设。1990年SWIFTI与SWIFTII同时运行。到1996年6月已有139个国家的2945个会员银行参加了SWIFT。到1996年5月30日，日处理SWIFT报文290万笔左右。

2.SWIFT的组织机构

SWIFT是一个私营股份公司，股本属各会员银行，董事会为最高权力机构。SWIFT完全由参加银行按会员资格选举董事会。该董事会负责制定一般政策，占系统总交易量1.5%以上的国家或国家集团才有资格被任命为董事会成员。因此，该机构的成员在安排其海外业务活动中起着非常活跃的作用。SWIFT以系统中发出的交易量大小按比例分配所有权，并可以在一定时期进行复审，以反映系统的实际使用情况。SWIFT的各个国家的中央银行每年集会几次来提出有关预算上和政策上的有关事宜。每个国家所有加入SWIFT的银行及海外办事处也每隔一段时间就使用者的情况进行碰头，针对影响银行业务活动的情况，讨论发展的政策和策略。

SWIFT的组织成员分为以下3类：

（1）会员银行（Member Bank）：每个环球银行金融通信协会会员国中，获有外汇业务经营许可权银行的总行，都可以申请成为环球银行金融通信协会组织中的会员行。会员行有董事选举权，当股份达到一定份额后，有董事的被选举权。

（2）附属会员银行（Submember Bank）：会员银行在境外的全资附属银行或持股份额达90%以上的银行可以申请成为环球银行金融通信协会组织的附属会员银行。

（3）参与者（Participant）：世界主要的证券公司、旅游支票公司、电脑公司和国际中心等一些非金融机构，可以根据需要申请成

为环球银行金融通信协会组织的参与者。目前，中国已有中国银行、中国农业银行、中国工商银行、中国建设银行、交通银行、中信实业银行和中国光大银行7家中资银行成为环球银行金融通信协会会员银行，同时还有9家外资银行成为其附属会员银行。

3.SWIFT系统的功能

系统能为各成员银行提供如下高效率金融业务和日常事务处理服务：客户汇兑、银行汇兑、借/贷通知、借/贷报告、外汇兑换和金融市场认可、收款、货款汇单、银行债券交易、结算报单和支付等。

SWIFT应用该系统的银行从业人员很容易理解和接受的标准格式进行金融业务通信，所有标准都立足于采用计算机网络自动处理交易，更好地为客户提供有效的金融服务。例如，较快的客户服务、减少交易差错及误会、较低的信息传输费用、交易准备处理过程中较高的效率和较好的统计数字等。

统计和报表模块可以减少费用，提高速度，并且可以进行控制等各种优点，对于处理银行与银行、银行及其海外分行之间业务活动的所有银行来说，都有着特别的兴趣。国内国际收支调节、部门核对、外汇兑换及金融市场交易、债券和流通、贷款汇单等有关业务也都得益于SWIFT的服务。

SWIFT提供一系列的技术援助，它不仅保证业务的顺利进行，而且帮助银行从系统中获得最大的利益，SWIFT还提供场地援助和培训。一家新的银行加入该系统、新的交易和应用方式被发展时，SWIFT教育专家为此准备了专门的教育和培训计划，还定期在全世界用几种语言为各级银行的新老职员举办用户专题讨论会和报告会。SWIFT还提供技术服务，用户可以直接从SWIFT技术支援中心获得日常服务与帮助。在每个中心都配备了一批有经验的专业人员，可以随时（24小时）提供迅速而有效的技术服务和指导。

SWIFT提供控制报表。为了帮助银行保持其对自己的日常业务的有效控制，系统有多种报表向SWIFT用户提供。自动报表有日常活动报表、未达信息报表和信息状态报表等；可以函索的报表包括出错报表、排队状态报表和交付状态报表。银行也可向系统询问其他系统的检索和追踪报告。

4.SWIFT系统的特点

（1）SWIFT可连接全世界五大洲几乎4000家银行，可以方便地

直接沟通客户与世界各地办事机构的联系。

（2）费用适当，通信可靠。

（3）标准化格式能够进行自动化通信处理，避免了各地区银行间语言及翻译问题。

（4）理论上、技术上和程序上的保密性的多重结合，保障了SWIFT网络的安全，避免了外来的干扰。

（5）SWIFT几年的实践证明，建立一个满足各成员国共同业务要求的系统，可以使成本降低到最低水平，且安全性和可靠性保持最高。

（6）SWIFT具有较强的检测、检索能力。

5.SWIFT提供的服务

SWIFT可以为其会员单位提供各种快捷、安全的金融服务，主要包括：金融数据传输服务、增值处理服务和接口软件支持服务三大类。

1）金融数据传输服务及其报文

金融数据传输服务，即FIN（Financial），是SWIFT提供的核心服务。它通过SWIFT网络系统接收、确认、存储和传递各种金融业务处理中的数据。SWIFT可以提供的金融业务主要有：客户汇款（Customer Transfer）、银行汇款（Bank Transfer）、外汇买卖和金融市场确认（Foreign Exchange＆Money Market Confirmation）、贷款/存款（Loans/Deposit）、托收（Collections）、银行间证券交易（Interbank Security Trading）、黄金/贵金属交易（Gold/Precious Metal）、信用证（Document Credits）、旅行支票（Traveler’s Cheque）、报告/确认（Statements/Confirmation）、担保（Guarantees）和银团（Syndication）等。

2）增值处理服务

SWIFT除了提供基本金融业务信息传输服务外，还可提供多种网络增值服务。目前，SWIFT提供的增值服务已占其业务量的50%左右。SWIFT提供的增值服务主要有：

（1）欧元（EUR）即欧洲货币单位ECU（European Currency

Unit）的结算和清算服务（ECU Clearing and Settlement），即对ECU金融协会成员之间通过SWIFT传输的ECU支付信息进行拷贝，并发送给ECU中央轧差计算机。

（2）外汇自动撮合与货币市场确认服务（Automatic Matching Foreign Exchange and Money Market Deal Confirmation）。

（3）双边外汇额咨询（Advisory Bilateral Foreign Exchange Netting Service）。

（4）行际文件传送，即IFT（Interbank File Transfer）。

（5）金融电子数据交换EDI（Electronic Data Interchange）服务。

3）接口软件支持服务

随着SWIFT系统的完善和进一步发展，SWIFT组织还为其用户（成员行）提供网络应用开发和SWIFT接口软件服务。除此之外，还提供IFT财务报告、信贷分析、支票交易的文件传递软件、本地大额付款交收系统、外汇及金融市场交易确认配对及面对银行用户的接口软件。在国际金融业高速发展的今天，SWIFT仍在不断选择新的服务，开发新的产品，向用户提供更多标准的低风险、低成本和高效率的服务。

练习题

选择题

1.在国际往来银行关系中，与本行不是账户行关系的是____。

A.来账

B.往账

C.联行

D.一般代理行

2.SWIFT是____的缩写。

A.美元清算支付系统

B.环球银行金融电讯协会

C.英镑清算支付系统

D.港币清算支付系统

第三章　国际贸易结算票据

第一节　票据概述

一、票据的概念、特性、功能及票据法

（一）票据的概念

所谓票据（instrument），是指由出票人签发的，具有一定格式，约定债务人按期无条件支付一定金额，并经过背书可转让的书面支付凭证。

票据是国际结算中用以抵消国际债权债务的，具有流通及支付手段的信用工具，它的产生和普及开启了非现金结算的历史。现代国际结算的基本方法是非现金结算，票据在非现金结算中担任着支付工具和信用工具的角色。

假定纽约与巴黎之间同时发生两笔贸易活动，美国商人A向法国商人B购买价值10万美元的商品X，而与此同时法国商人C向或美国商人D也购买价值10万美元的商品Y。两地间两笔现金运送将导致大量的运输费用和风险。如果法国商人B（或美国商人D）开出命令美国商人A（或法国商人C）支付货款给自己的汇票，将其出售，最后提示到付款人A（或C）处，就可以合并完成两笔跨国货币收付（见图3-1）。

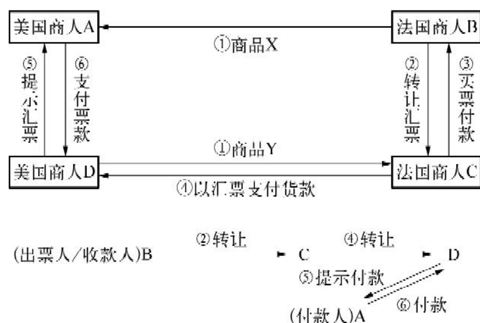


图3-1　一张汇票结算对等贸易的基本流程

上述的是狭义票据，仅指代表资金请求权的物权证书。国际贸易结算的票据是狭义的票据，具体包括汇票、本票和支票。

而广义的票据泛指一切使用于商业交易中的物权证书，它代表对商品的所有权或对资金的请求权。在商务实践中，票据被赋予了可流通转让的功能和反映当事人债权债务关系的功能。它被誉为“有价证券之父”，在它之后，又衍生出一系列代表商业上的各种权利的凭证，如商业发票、货运单据、股息凭证等被称为是广义的票据。

作为一种物权证书，票据的转让可以带来物权的转让，但是不同的转让方式在转让手续和权利让渡的完整性方面是不同的。

1）过户转让（Assignment）

必须由票据转让人以书面形式告知票据债务人。受让人权利不得优于转让人权利。如股票、人寿保险单等。

2）交付转让（Transfer/Delivery）

不需要对债务人另作通知，只需将票据交与受让人（仅凭交付转让），或者在票据背面签字后交与受让人（背书转让）。受让人权利不优于其转让人。如提单、仓单、栈单等。

3）流通转让（Negotiation）

仅凭交付或背书后交付即可。只要受让人善意地支付了对价，就可以获得充分完整的票据权利，即使转让人权利有缺陷。狭义票据都可以流通转让，除了其上明确载有“不得流通”的划线或文句者只能交付转让。狭义票据的转让属于流通转让。

（二）票据的特性

1.流通性

流通性，是指在法定的合理时限内，票据经过背书，交付而可以将票据权利转让给后手，手续简便但效力明确。流通性使票据模仿货币职能，代替货币使用。

2.无因性

无因性指票据是一种无需过问原因的证券。这里的原因是指票据上的权利与义务发生的原因，它是票据的基本关系，包括：

（1）资金关系：出票人与付款人之间的关系。

（2）对价关系：出票人与收款人、转让人与受让人之间的关系。

票据上的权利与义务一旦产生，就与其原因相脱离，成为独立的票据债权债务关系，不再受先前的原因关系存在与否的影响。票据权利与义务产生的原因是否有效，不会影响票据权利义务的存在，票据权利义务完全根据票据上所记载的内容确定。这才使票据得以流通。受让人只需检查票据文义载明，无需关心以前票据行为的原因。要注意无因性针对的是间接原因关系，而当前的直接原因关系还是对转让双方的权利义务有约束力的，并非无因。

3.要式性

要式性指票据的作成、背书转让、承兑、保证等行为必须具备法定形式，即所记载的必要项目必须齐全而且合乎规范，才能产生法律效力。所以说票据是一种要式不要因的有价证券。

4.其他特性

票据还有文义性、提示性、返还性、设权性、金钱性、债权性和可追索性等。债权性是指持票人拥有债权，在票据上签字者负有保证承兑及付款以及在必要时由债务人自行清偿的义务。可追索性是指票据的付款人或承兑人如果对合格票据拒绝承兑或拒绝付款，正当持票人为维护其票据权利，有权通过法定程序向所有票据债务人起诉、追索，要求得到票据权利。

同时，模仿货币的票据也有类似的三方面功能。①支付功能：票

据能替代现金支付。支付功能是票据的基本功能。②信用功能：票据能让债权人更安全、更灵活地给予债务人延期付款的授信。票据克服了挂账信用的缺陷，保障性强，清偿时间明确，而且可以通过转让提前回收债权。信用功能是票据的核心功能，被称为“票据的生命”。③流通功能：票据可以通过背书或单纯的交付完成转让（背书转让或仅凭交付转让），而且转让次数不受限制。

（三）票据法

1.票据法概述

票据法是规定票据种类、票据形式及票据当事人权利义务关系的法律规范的总称。票据法有广义和狭义之分。广义的票据法，又称实质意义上的票据法，包括以各种法规表现出来的关于票据的规定，包括专门的票据法，也包括民法、刑法、诉讼法和破产法等法规中有关票据的规定。比如刑法中有关于伪造有价证券的规定；民法中有关于民事代理、票据资金、票据原因等规定；破产法中涉及票据出票人，背书人受破产宣告的规定等。我们常讲的票据法，是狭义的票据法，指的是关于票据的专门立法，是形式意义上的票据法。

票据法调整的对象是票据关系中的主要当事人。票据当事人是指票据在开立、交付流通直至最后票据款项得以给付，完成其债权债务清偿的整个过程中，各自承担票据责任或取得票据权利的各种关系人。票据的基本当事人（Immediate Parties）有3个：出票人，付款人和收款人。票据在流转过程中又会引出一系列附属当事人（Remote Parties）：背书人和被背书人、持票人、承兑人、保证人等。在一定情况下，同一主体可能具备多重的当事人身份。

2.西方各国的票据法

（1）法国法系：强调票据当事人之间必须要先有资金关系，即出票人必须在付款人处存有资金，付款人才承担汇票或支票的付款义务；而对票据的形式要求并不严格。

（2）德国法系：注重票据的流通功能和信用功能，强调票据的无因性，而且还规定严格的票据形式。

（3）英国法系：强调保护票据的流通功能和信用功能，将票据本身与票据产生的基础关系严格区分，强调保护持票人尤其是正当持票人的权利，也注重保护银行的权益。

在以上三大票据法体系中，法国票据法后来经过修改转向了德国票据法体系，不再作为独立的票据法系存在。一般认为，目前国际上尚存的票据法体系只有两个，即欧洲大陆票据法体系和英美票据法体系，这两大票据法体系在实质上并无大的不同。

3.统一票据法

进入20世纪后，票据法的国际统一问题被正式提上日程。票据法的国际统一经过了三个阶段，并产生了三个国际票据法（草案），即海牙统一票据法、日内瓦统一票据法和联合国统一票据法。

1）大陆法系

三大法系存在分歧，各国的票据法规定也不尽相同，阻碍了票据的跨国流通，影响贸易结算的顺利完成。1930年，法国、德国、日本和南美等二十多个国家在日内瓦正式召开国际票据法统一会议，1931年通过《日内瓦统一票据法》。英国认为，《日内瓦统一票据法》主要是根据大陆法的传统，特别是德国法的传统制定的，因此加入该法，将影响英国法系各国的内部统一，所以英美并未在公约上签字。就此，传统的由法、德、英三大法系演变为两大法系。以英国《1882票据法》为代表的英美法系和以《日内瓦统一票据法》为代表的大陆法系之间的分歧主要表现在以下几个方面：

首先反映在对票据必要项目的要求上。英国票据法对汇票下了定义，规定只要票据上记载的事项符合定义，票据就为有效票据，但是对票据并未规定绝对必要事项；而《日内瓦统一票据法》则认为票据必须记载绝对必要项目才构成有效票据，欠缺其中任何一项，则票据无效。

其次反映在对伪造背书的处理上。英国票据法认为伪造背书不发生背书的效力，伪造背书以后，拥有这类票据的人都不得享有票据的权利；而《日内瓦统一票据法》则认为，伪造背书以后，拥有这类票据的人就是持票人，可以享有票据的权利。据此，就引发出付款、付款人责任以及追索权行使等方面的分歧。

再次反映在对票据的对价观点上。英国票据法有明确的对价规定，并在此基础上提出了将持票人划分为对价持票人和正当持票人，同时赋予正当持票人优越的权利，支持了票据的使用流通。而《日内瓦统一票据法》并无此规定，也没有对价持票人和正当持票人之分，认为只要票据背书连续，持票人就是“合法持票人”，拥有票据完全的权利。

最后反映在票据的分类上。英国票据法认为汇票是最基本的票据，而支票和本票都是在汇票的基础上演变产生的，所以英国票据法将汇票、支票和本票融于一体，虽然1957年又另行颁布了《1957支票法》，但它也只是《1882票据法》中支票部分的补充内容；而《日内瓦统一票据法》将汇票、本票与支票分离，汇票与本票合成《统一汇票本票法公约》，而支票另行订立了《统一支票法公约》。

2）国际汇票和本票公约

1988年在联合国第43次大会上正式通过了《国际汇票和本票公约》。直至1990年6月30日有10个国家签字，该公约宣告生效。不过它对签字国的当事人不具有普遍的强制适用效力。只有在票据当事人约定适用于该公约时，它才具有法律的约束力；它只限于约束国际票据（出票与付款不同地），签字国国内票据并不受该公约管辖。而《日内瓦统一票据法》对缔约国的当事人具有强制适用的效力，不管当事人是否同意、是否是国际票据，有关规定均对其具有约束力。

近几年，随着电子数据交换技术的发展和电子票据的应用，联合国贸易与发展委员会的各国代表认为没有必要对支票在全球范围内统一，所以《国际支票公约》已被联合国贸发委放弃。

4.我国的票据法

我国的票据法于1996年始行。我国的票据法的制定考虑了我国国情，参照了两法的合理规定，三票综合立法。我国票据法的主要特点：出票、背书、承兑、保证、付款等票据行为之一发生在境外或者当事人一方为境外人员的票据作为涉外票据处理；强调票据的无因性、要式性、独立性（一项票据行为无效并不影响其他票据行为的法律效力）；建立了给予票据丧失后失票人的权利补救制度，包括公示催告制度和普通诉讼制度，共7章111条。它确立了我国票据法的国际地位，完成了与国际票据法律的对接。2004年8月28日又通过了修改。

二、票据的当事人及其权责

（一）基本当事人

票据作成，尚未进入流通领域时，只有3个当事人，即出票人、付款人和收款人。它们是票据的基本当事人。国际贸易结算中的跟单汇票，由出口商出票，以他自己或他的银行（作为议付行时）为收款人，以进口商或进口商的银行（作为开证行时）为付款人。

也即3个基本当事人：首先是出票人，一般说即是出口商，因为出口商在输出商品或劳务的同时或稍后，向进口商发出此付款命令责令后者付款。其次是受票人，通常是进口商（或进口商的往来银行），他是在取得进口商品和劳务的同时或稍后接受此项付款命令的人。再次是收款人，收款人可能是出票人本人即出口商本人，也可能是出口商的融资银行。

1.出票人（Drawer）

签发票据者。本票下也叫签票人（Maker）。出票人设权赋予持票之人，他本人就相应地承担起债务。出票人保证该汇票到期被提示时按其条款得到承兑和支付，如果被退票，他将补偿持票人或任何被迫支付了的、假定拒付的该必要款项被恰当承担了的背书人。出票人的资信是决定票据质量与可接受性的关键。

2.付款人（受票人）（Drawee）

由出票人在汇票或支票中记名指定的、接受票据提示以进行支付者。他不是票据债务人，只有在远期汇票下，付款人以签字形式承诺了出票人指定的支付义务，作为承兑人才成为票据债务人。当然，他与出票人之间有某合约下的资金关系，他不会随便拒付。

3.收款人（Payee）

票据上记载的债权人，俗称“抬头”，有三种记载格式。最主要的票据权利是收款权、转让权和追索权。

上述三个基本当事人，有时会两两相同：

（1）出票人与收款人相同的己受票据，如有的跟单汇票；

（2）出票人与付款人相同的己付票据，如本票、借助联行关系票汇的汇票；

（3）收款人与付款人相同的收受票据，如客户开支票支付已由该支票付款行为自己垫付的费用。

（二）其他当事人

1.承兑人（Acceptor）

在远期付款汇票上签字承诺付款的付款人。汇票若不需承兑或尚未获得承兑，则出票人是主债务人。一旦出现承兑人，就由承兑人充当主债务人：

（1）该项主债务在票据失效前是不能撤销的。

（2）一旦付款人签字承兑，就不能否认在此前的各项签字的有效性，即使有的签字事实上无效（如出票人签字被伪造等），承兑人也要独立地对自己的签字负责，不得以此为由对抗持票人。

（3）汇票的持票人、被迫付款的背书人或出票人，均可凭票向承兑人主张权利。

2.背书人（Endorser）

在票据背面签字并交付给他人者。如果票据收款人的格式是指示式的，转让人须背书转让。普通背书的目的是为了转让票据的一切权利，背书人要以自身资信作保证，保证被背书人的债权。背书人有责任于该汇票的后续背书人和持票人，背书人对票据承担连带债务责任。

3.被背书人（Endorsee）

从背书人手中接受票据且被记名者。

4.参加承兑人（Acceptor for Honor）

当票据遭拒绝承兑时，为了维护某一汇票债务人的信誉，在汇票上签章承兑者。那个对象是被参加承兑人。参加承兑人是汇票的债务人，汇票到期付款人拒绝付款时他承担支付票款的责任。

5.保证人（Guarantor）

对已经存在的票据债务进行担保者。被保证人可以是出票人、承兑人、背书人或参加承兑人之一。保证人的责任与被保证人的相同。

（1）保证效力及于被保证人的全体后手。

（2）保证的独立责任。

只要被保证债务在形式上完全符合规定，即使在实质上是无效的（被保证人签字的伪造等），保证责任仍有效。

保证行为无效的情况：①被保证的债务自始不存在；②保证所赖以发生的票据行为（出票、承兑、背书、参加承兑）在形式上不齐备（要件欠缺）；③票据保证行为自身在形式上不齐备。

（3）保证人不得先诉抗辩。

持票人可以在被保证人未能清偿票据债务时向保证人请求清偿，也可以绕过被保证人而向保证人请求清偿，保证人都不能予以拒绝。一旦清偿了票据债务，保证人就可以向被保证人及其前手行使持票人应有的追索权。

6.持票人（Holder）

某时正持有票据者，为被记名的收款人、被背书人或执票来人之一。持票人要注意避免接受“不得转让”、“免受追索”等记载。

三、正当持票人及其权利

（一）正当持票人

由于持票人可以凭其债权获得资金利益，以适当的方法确定其有效合法的持票人身份就显得非常重要，尤其在出现争议时更是如此。一般如果票据表面形式合格、要式齐全，那么只要没有反证，就可以推定持票人身份合格有效，这就是“善意假设”原则。如有争议，持异议者应负举证之责。

1.影响持票人身份的因素

（1）欺诈、偷盗、胁迫等取得票据。即非法原因关系。

（2）恶意取得票据。明知前手为欺诈、偷盗、胁迫、捡拾等所得仍受让票据。

（3）重大过失取得票据。转让人财务状况不良不应有巨额票据的处分权，应当怀疑而没怀疑，仍受让其票据。

（4）捡拾或赠与（受赠方相对于赠与方）取得票据。

上述情况下的持票人，不享有票据权利。

（5）交易中未付足额对价取得票据。

（6）凭留置权取得票据。

（7）税收、继承或赠与（受赠方相对于赠与方的前手）取得票据。

上述情况下的持票人不享有十足的票据权利。

2.持票人分类

英美票据法根据对价的支付情况，将持票人区分为3种：

1）一般持票人（Holder）

所谓一般持票人，指只要持有而不问来路。其条件要求最松，可

以不付对价，但其权利受限也最大，尤其是可能因未付对价而被票据债务人否定其追索权。这类持票人中剔除欺诈、偷盗、胁迫、恶意、重大过失和捡拾取得票据者，即为对价持票人。

2）对价持票人（Holder for Value）

表明票据并非白白来的，是付出了对价而持有的。对价是指票据双方当事人认可的相对应的代价。对价持票人包括3种情况：

（1）持票人本人支付了足额或部分对价。

（2）持票人根据合约或法律对票据有留置权，那么在留置权金额内被视为对价持票人。

（3）税收、继承、赠与下，持票人作为征税者、继承人、受赠人本人未付对价，但对价在先前接受出票或受让时已被付过，那么对承兑人和付对价前已成为票据债务人的各人而言，该持票人也被视为对价持票人。例如，A签发一张汇票给收款人C，由B承兑后，C将其转让给D并收取对价，D随后作背书将汇票赠送给E。那么，对D而言E只是一般持票人，但对A、B和C而言E是对价持票人。

对价持票人的权利比非对价持票人的一般持票人更大些，不存在未付对价因素的干扰，但是其权利可能仍有一定限制，尤其是可能要受到前手权利缺陷的影响。这类持票人中剔除交易中未付足额对价取得票据；凭留置权取得票据；税收、继承、赠与取得票据者，即为正当持票人。

3）正当持票人（Holder in Due Course）或善意持票人（Bona fide Holder）

一种特殊的对价持票人。其构成条件是：

（1）在票据形式方面，应该完整、合格，没有过期（提示期），也没有曾被退票的记录。

（2）在票据转让程序方面，持票人应善意地支付了足额对价，并不曾知悉出让者对票据的权利有任何缺陷（非恶意取得或重大过失取得票据）。

正当持票人的票据权利最为充分完整，可以不受前手权利缺陷的影响。

3.正当持票人与抗辩

抗辩（Defense）是指债务人对于债权人提出的清偿请求以某种合法的理由予以拒绝的行为。

1）正当持票人的权利不受相对抗辩的约束

相对抗辩是指使特定债务无效并得以对抗特定债权人的抗辩，故又称对人抗辩。

（1）对价欠缺：买方A开出支票给卖方B，B又赠送给C，C转让给D。若B交货不合格，那么出票人A可以抗辩收款人B，B可以抗辩C，但D如遇退票可以要求A或B或C偿还票款，它们不能抗辩D。

（2）票据未经合法交付：A在以其为收款人的汇票背面签字后携往付款人处领款，途中遗失被B拾得。由于是空白背书，B谎称自己是受让人，骗取C的信任后转让给C。背书人A可以抗辩B，但不能抗辩C。

（3）对要件欠缺票据擅自或越权补齐：A签发支票给B，金额由B自己填写，但双方约定不超过500元。后来B填入1000元并转让给C。出票人A可以抗辩B，但不能抗辩C。

票据具有无因性，票据权利义务关系与其得以产生的原因关系相分离，但在直接当事人之间，原因关系仍具有约束力，债务人仍可以此为由拒绝履行票据债务。具体是在上述欠缺原因关系或非法原因关系下。

我国《票据法》第13条规定："票据债务人可以对不履行约定义务的与自己有直接债权债务关系的持票人进行抗辩。"注意：票据债务人只能对原因关系中的直接相对人主张抗辩。本条还对抗辩权设限："票据债务人不得以自己与出票人或者与持票人的前手之间的抗辩事由，对抗持票人，但是持票人明知存在抗辩事由而取得票据的除外。"

2）正当持票人也受绝对抗辩的约束

绝对抗辩即对物抗辩，指使票据行为无效的抗辩。绝对抗辩事由有：

（1）债务人无行为能力。

（2）伪造或未经授权的签字。

（3）胁迫、暴力、欺诈下的签字。

（4）重大变造（拒绝按新文义负责）。

（5）票据要件欠缺、未到期、权利时效届满、保全手续（在提示期内提示、遭退票要作追索通知和公证等）欠缺（对后者，主债务人除外）等。

关于票据的伪造与变造，两大法系代表法的规定有很大差别。

《英国票据法》第24条规定：①伪造的签字完全无效；②持票人不能越过伪造的签字而向伪造之前签字的当事人主张权利。《日内瓦统一票据法》第7条规定：签字的伪造不影响票据上真实签名者的效力，即持票人可以越过伪造签字这一环节而向真实签名者主张权利。伪造者有刑事责任（伪造有价证券）和民事责任（非法得利），但无票据责任。对于背书的伪造，《英国票据法》规定：伪造背书之后的持票人不享有票据权利。付款人应拒付有伪造背书的票据，被伪造者可以对付款人主张付款请求权，只要他能证明签章是伪造的。付款人若对伪造背书的持票人支付了，可能还得重付。但《日内瓦统一票据法》和我国《票据法》认为：汇票的持票人以背书的连续证明其对汇票的权利，付款人应负责查验背书的连续，而对背书的真伪不负认定之责。即付款人对连续背书的汇票付款后，债权债务即告消灭。

《英国票据法》第64条规定：①如果变造是明显的，则此后票据仅对作出授权或同意变造的当事人及其后手（债务人）有效；②如果变造是不明显的，则对作出授权或同意变造的当事人及其后手（债务人）就会被当作未经变造的票据来运用，同时持票人还可以按原来文义向变造前的债务人主张权利。《日内瓦统一票据法》第69条规定：变造前的债务人按原来文义负责，变造后的按变造后的文义负责。

《日内瓦统一票据法》没有正当持票人的概念，连对价的概念都没有。我国《票据法》也没有正当持票人的概念，但对票据权利的取得以及票据行为作出了相应的规范。如我国《票据法》规定，“以背书转让的汇票，背书应当连续。持票人以背书的连续证明其汇票权利”；“票据的取得，必须给付对价，即应当给付票据双方当事人认可的相对应的代价”，“而非经背书转让，以其他合法方式取得汇票的，依法举证，证明其汇票权利”；“因税收、继承、赠与可以依法无偿取得票据的，不受给付对价的限制，但是，所享有的票据权利不得优于其前手”；“以欺诈、偷盗或者胁迫等手段取得票据的，或者明知有前

列情形，出于恶意取得票据的，不得享有票据权利；持票人因重大过失取得不符合本法规定的票据的，也不得享有票据权利”。

（二）正当持票人的权利

1.票据权利

票据权利是指持票人根据票据的记载，以取得票据金额为目的凭票据向票据行为人所行使的权利，是金钱之权。它是由票据行为产生的，有收款权、转让权和追索权等，下一节将详细介绍。这里先关注两个特殊问题。

1）票据的丧失和票据权利补救

因灭失、遗失或者被盗致使的票据丧失，并非基于票据债权人的真实意志，因此各国票据法制定了票据丧失后的权利补救措施以保护失票人的付款请求权和追索权。票据权利补救一般有两种方式：一是大陆法系国家普遍采用的公示催告制度；二是英美法系国家普遍采用的普通诉讼制度。

（1）公示催告制度，是失票人向法院申请宣告票据无效从而使票据权利与票据相分离的制度。它通过除权判决来补救失票人的权利。公告后转让票据的行为无效，但失票后、公告前转让票据的行为仍有效。如果公示催告期满（不少于60天），无人提示票据申报权利，法院就作除权判决，判决票据无效，票据权利人才可主张权利。

（2）普通诉讼制度，是失票人就票据丧失的事实和所丧失票据的记载内容提出适当的证明，以自己的名义向法院提起诉讼，请求法院判令付款人向其支付票据金额的制度。它通过诉讼程序保护失票人的追索权。诉讼期间转让票据的行为有效，受让人权利是得到保护的。因而，付款人在判决前或付款前可向法院提出要求失票人提供抵押，用于补偿因支付已丧失票据的票款后可能出现的损失。

我国《票据法》允许使用上述任一种。

2）票据权利时效

持票人在一定期间不行使票据权利，会导致票据权利消灭。这是为了敦促票据债权人及时行使票据权利，避免债务人长期处于不能解除的票据法律关系中。

我国《票据法》第17条规定如下：

（1）持票人对出票人和承兑人的权利，自票据到期或出票（即期汇、本票）起2年。

（2）持票人对支票出票人的权利，自出票起6个月。

（3）持票人对前手的追索权，自退票起6个月。

（4）持票人对前手的再追索权，自清偿或被诉讼起3个月。

《日内瓦统一票据法》下：持票人对承兑人的权利自到期日起3年；持票人对出票人和背书人的权利，自票据到期或出票（即期汇、本票）或退票起1年；持票人对前手的再追索权，自清偿或被诉讼起半年。

《英国票据法》下：到期日或拒绝证书作成日起6年。

2.票据法上的权利

票据法上的权利是与票据权利相关的，由票据法加以直接、特别规定的权利，具体有：

1）利益偿还请求权

与一般民法债权的消灭时效相比，票据权利的消灭时效较短。如果债权人过期未行使债权就彻底丧失经济利益，会使债务人不当得利。为了防止出现有人坐收渔利的不公平现象，法律特别规定了利益返还权。我国《票据法》第18条规定如下：“持票人因超过票据权利时效或者因票据记载事项欠缺而丧失票据权利的，仍享有民事权利，可以请求出票人或承兑人返还其与未支付的票据金额相当的利益”。

2）怠于追索通知的损害赔偿请求权

它是指在发生追索时，追索权人未在法律规定的期间内将追索事项通知其前手，而造成其前手损失的，该受损失的前手可以请求追索权人进行赔偿的权利。追索权人及时通知被追索人，可使被追索人提前筹措为履行追索义务所需资金，并依照票据法的规定主动履行自己的追索义务，从而使自己尽快实现向前手进行再追索。它是票据法为追索义务人所规定的一项权利，对应的义务人是负有通知义务的人，包括追索权人以及已获通知而又怠于通知其前手的票据债务人。

票据法上的权利另外还有票据行为人有委托他人代理签字的权利。

第二节　汇票

一、汇票的定义与相关项目

（一）汇票的定义

按照我国《票据法》的解释："汇票是出票人签发的，委托付款人在见票时或者在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。"

《日内瓦统一票据法》无汇票定义，只是规定了汇票的必要项目。

完全弄懂汇票这种工具的唯一性质及它在国际贸易中如何运作和它扮演的角色非常重要。举一个简单例子，某人对其银行账户签发的支票就是一张汇票，符合英国《1882年票据法》的所有要求。在全世界500多年的运用中，汇票的责任可通过《1882年票据法》在130多年内几乎没被修改的事实来证明。作为一种结算手段和在法律行动中的支付或拒付的证明，汇票无可替代。

要遵守《1882年票据法》，汇票必须符合一定标准：它应该是由一人（出票人）书面签发的，开给另一人（付款人），出票人签字要求其对某被记名收款人或其指定人或持票来人，即期或于一固定日或将来日支付一确定金额。在图32、33样票中，出票人是Seddon&Co，付款人是Armstrong Baer Inc，收款人是Lloyds Bank。

Exchange for £50,000 1ST JUNE 2013

At sight pay this FIRST of Exchange, (Second of the same tenor and date unpaid) to the order of LLOYDS BANK PLC.

THE SUM OF FIFTY THOUSAND POUNDS

Value Received 135,000 mtrs Gingham Fabric covering contract Number PK0 – 100 shipped per "YUKIKAZE" VOY: 37

To ARMSTRONG BAER INC
LENNOX PARADE
HOUSTON, USA

SEDDON & CO
THE BULLRING
BIRMINGHAM, UK
(signed)

图3-2 汇票

Accepted payable 30/8/2013 at Barclays Bank, Foreign Branch, Birmingham for Armstrong Baer Inc

Exchange for £50,000

1ST JUNE 2013

At 90 DAYS' *sight pay this FIRST of Exchange, (Second of the same tenor and date unpaid) to the order of LLOYDS BANK PLC.*

THE SUM OF FIFTY THOUSAND POUNDS

Value Received 135,000 mtrs Gingham Fabric covering contract Number PK0 – 100 shipped per "YUKIKAZE" VOY: 3

To ARMSTRONG BAER INC
LENNOX PARADE
HOUSTON, USA

SEDDON&CO
THE BULLRING
BIRMINGHAM, UK
(signed)

图3-3 已承兑汇票

这张样本汇票的生命期将跟随一条固定的线路。一旦由Seddon签发，它就被发送给收款人Lloyds Bank，Birminghan，该收款人将安排向Armstrong Baer提示寻求付款，并汇入Lloyds Bank规定的账户5万英镑。该汇票是即期的，但如果它是远期的，比如说见票后90天付款，那么它基于提示被承兑是必要的。一旦被承兑，该汇票就变成完全可流通的，收款人Lloyds Bank可通过背书将权利转让给第三方。

不愿保留一张已承兑远期汇票直至到期日的任何持票人，可将汇票交给银行或其他金融机构贴现。假若汇票付款人名声好、可靠，贴现人将计算汇票持至到期日的利息，并从汇票面值上扣减这利息。当利率对银行有利可图时，银行一般会再贴现市场中这样的汇票。汇票可被签发有长达10年或更远的到期日，并形成福费廷和对等贸易交易的基础。

（二）汇票的绝对必要项目

1."汇票"字样（Exchange或Draft）

2.无条件支付命令

祈使句，且不可含有特别基金条款和货协相符条款。例如以下两条支付命令分别属于含有这两种条款，从而无效。

Pay to the order of B Company in our NO.1 account the sum of one thousand pounds.

Pay to the order of B Company provided the goods are complied with contract the sum of one thousand pounds.

但是附加性质条款合法。例如"Pay A USD100，debit NO.2 account."这样的支付命令有效。

3.确定的金额

金额确定的或可确定的。允许有下列内容：带有利息记载的、带有分期付款记载的、带有支付等值其他货币记载的金额表述。

4.付款人名称

5.收款人名称

"抬头"不同，票据的流通性也不同。

（1）限制性抬头：与票据的基本特性——流通性相违，较少使用。

（2）指示性抬头：有流通转让性，但必须背书转让。

（3）来人抬头：具有极强的流通转让性，但丢失后极易被他人

冒领。

6.出票日期

（1）确定出票后定期汇票的到期日。

（2）确定汇票提示期限的依据。即期汇票的付款提示和见票后定期汇票的承兑提示期限：《英国票据法》为合理时间（常为半年），《日内瓦统一票据法》为1年，我国《票据法》为1月。

（3）确定票据权利时效期限的依据。即期汇票的持票人对出票人的权利时效期限：《英国票据法》为6年，《日内瓦统一票据法》为1年，我国《票据法》为2年。

（4）判定出票人行为能力的依据。

7.出票人签章

若为个人代理其委托人签字，需注“代理”字样和自己的职务名称。例如：

For（On Behalf Of）A Company，Shanghai Branch

John Smith

Manager（Director）

（三）汇票的相对必要项目

如果它们未被记载，不会影响到汇票的有效性。

1.付款日期

主要用于确定票据债务人何时履行其债务，也用于确定票据权利时效。例如，我国《票据法》规定：远期汇票持票人对出票人和承兑人的权利自票据到期日起2年有效。

（1）即期（Sight Bill of Exchange）

注“At sight...”、“On demand...”或“On presentation...”等。

（2）远期（Usance/Tenor/Term bill）

①定日：“On 20th，July，2013...”；

②出票后定期：“At 30 days after date...”；

③见票后定期：“At 30 days after sight...”、“At 30 days’sight...”；

④某一特定事件发生后定期：“At 30 days after bill of lading date...”。

后三者需要推算到期日，其规则如下：①算尾不算头，若干天的最后一天是到期日，如遇假日则顺延；②“月”指日历月，应该付款之月如无相应日期，则以该月最后一天为到期日；③先算整月，后算半月，半月以15天计等。

我国《票据法》规定：“汇票上未记载付款日期的，为见票即付。”

2.出票地点

依据行为地原则，它是确定有关票据行为适用法律的依据。出票时的记载事项、追索权的行使期限适用出票地法律。

3.付款地点

汇票金额的支付地点，也是确定有关票据行为适用法律的依据。提示期限、拒绝证书方式、出具拒绝证书的期限适用付款地法律。

（四）汇票的任意记载事项

1.成套汇票

汇票经常被一套三联签发，它们被分别发送，以使如果第一联被延误，那么第二、第三联可被提示。各联汇票的正面有参考文句将其与其余各联相区分，例如通常表达成：“At...pay this first bill of exchange（second and third unpaid）to the order of...”。付款人必须注意只兑现其中的一联。

2.信用证出票条款、货运条款

汇票注上这样的背景条款更明了。前者指示了汇票得以签发所依的跟单信用证，后者提及寻求支付的货物性质，银行贴现买入汇票时

乐于看到汇票背后基本交易的证据。例如："...against Shipment of Grey Shirting from Hongkong to Liverpool per s.s.Gold Star"。

3.担当付款行

当汇票付款人是公司时，为了方便付款，出票人根据与付款人的约定，在出票时注明或者付款人在承兑时指定代付款人执行付款的银行。例如：

To：ABC Company

Payable at（by）Bank of Europe，London

持票人应向付款人提示承兑，于到期日向担当付款行提示付款。

4.预备付款人

汇票未获承兑或未获付款时，持票人可以请求承兑或付款的对象。跟单托收下，出口商考虑到进口商违约的可能，会在进口地找个需要时的受托代理人以处理货物，也由他准备充当付款人。例如：

To：C Company

In case of need refer to B Company

5.免作退票通知或放弃拒绝证书

出票人或背书人在签名旁记载放弃对持票人的某种要求。例如："Notice of dishonor（Protest）excused"。

6.免于追索

出票人或背书人在签名旁记载免于追索条款，免除汇票被退票后受追索的责任。例如："Without recourse to us"。对出票人的此类记载，《英国票据法》认可，但《日内瓦统一票据法》不认可，即视为无记载。但持票人对没有以这种方式限制责任的其他当事人仍有追索权。

（五）汇票的种类

按付款时间不同，分为即期汇票与远期汇票（Sight Bill&Usance/Tenor/Term Bill）；按有无附属单据，分为光票与跟单

汇票（Clean Bill&Documentary Bill）；根据出票目的不同，分为商务汇票与融资汇票（Commercial bill&Accommodation bill）；根据出票地和付款地，可分为国内汇票与国际汇票。国际汇票的3个基本当事人居住地至少分处两地。

图3-4为按照出票目的不同的汇票分类。



图3-4　一种汇票分类

（1）商务汇票（Commercial Bill）。商务汇票分为两类：银行汇票和商业汇票。

①银行汇票（Bank Bill），以银行为付款人或带有银行的承兑。这样的汇票几乎没风险，可以最优（即最低）利率贴现。

②商业汇票（Trade Bill），由工商企业签发和承兑的汇票叫商业汇票，那些带有一流信誉的企业签字的汇票是优质商业汇票，可被略高于银行汇票的利率贴现。

（2）融资汇票（Accommodation Bill/Finance Bill）。融资汇票作为一种筹资方式而签发。个人或企业或商业银行作为汇票付款人或承兑人，出借其名字能使出票人通过贴现融资该汇票。它被用于国际贸易的一种短期信贷——承兑信贷（Acceptance Credit）。其使用流程如图3-5所示。

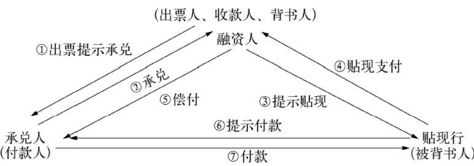


图3-5　融资汇票的使用流程

（六）汇票的贴现

贴现是在远期汇票已被承兑但尚未到付款期，按照汇票上所载明的金额扣除一定的利息后，提前垫款给持票人的一种融资行为。一张远期汇票经付款人承兑后通常要返回给持票人，持票人等到汇票付款到期日向承兑人提示要求付款。如果持票人想在到期日前提前得到这

笔款项，可以持票到银行等金融机构要求贴现。远期汇票的贴现实际上是票据的买卖，是持票人为了提前兑现把远期汇票打折扣后卖给银行，由贴现银行打折买入。

贴现汇票是由银行、保理商和融资所提供给贸易经营者的一种常规服务。可于一将来日期支付的任何远期汇票可能依赖其当事人的强度而适用贴现。如果一张汇票已经被一家银行承兑，其到期日获得支付的可能性比如果付款人是一个不知名的个人或小公司的汇票明显更大。收款人可能不希望在他收到钱款前等待比如说60天或90天，而准备付点代价早些收取付款。贴现汇票的银行将计算汇票到期前它必须承担天数的利息，并从汇票金额中扣减。那利率将反映付款人的质量，如果付款人是一家银行利率就低，并且随付款人的信用等级下降而增加。

（七）汇票的议付

贴现外国汇票的做法叫议付。该做法非常近似贴现一本地汇票，银行扣贴息支付汇票面值，在自己持权下发送汇票让代收行收款。事实上，该银行预支汇票价款给其顾客直至该款项收到，银行对该顾客有完全追索权。根据《英国票据法》第55条，通常由顾客给一签字的承诺：如果汇票被拒付他将偿付该银行。

银行准备议付一汇票的汇率自然根据适于当时的此种类和同样到期日长度汇票的贴现率。直至汇票被提示给付款人且被支付了，款项已被汇回银行才收到该款项。事实上，该银行贷款给了汇票的卖方直至其收回该款项，所以必定为此收费，并为托收成本和包括的任何其他风险而收费。例如，在伦敦的一家澳大利亚银行关心所有因素，可能准备比如说就即期付款澳元汇票以每1英镑买入1.6090澳元，但就一见票后30天付款澳元汇票将要以每1英镑买入1.6290澳元，如果它买的是见票后120天付款澳元汇票可能要以每1英镑买入1.6645澳元（内含费用）。

银行对希望议付汇票的顾客的态度将受出口信用保险单存在的影响，该保单的权益可被过户到银行。该保单就买方破产或延误违约及许多其他风险给予保护，保障及至95%或一些情况中甚至达货价的100%。银行可能仅基于出口信用保险单被给出并过户给自己就同意议付一汇票。基于汇票或本票融资的出口商，凭出口信用保险单给其银行，能预支至汇票价值的100%。如果该汇票已由海外买方承兑，银行的预付就在一无追索权基础，银行只依赖出口信用保险单。直至汇票被进口商承兑，银行和后来的出口信用保险人都对出口商有追索权。

银行是已议付汇票的对价持票人，该汇票可能保障银行作为正当持票人的保护。在汇票本身的保障及银行坚持的任何其他方面保障之外，银行有跟附该汇票的单据作保障。银行可要求其顾客签发一抵押信抵押这货物给银行，那么银行将拥有单据所代表的货物权利，将付之以特别关注以确保单据中没有将延迟或阻碍支付的不符点。

（八）跟单汇票的使用

汇票提供结算国际贸易的一种非常有用的设计。从出口商角度，理想的安排是在跟单信用证下签发一即期汇票，在货运单据和汇票被提示时立即收到其支付。如果进口商不准备作这样一种安排，那么从出口商角度接下来最好的事情是在信用证下签发一远期汇票（即可在出票日或得到付款人承兑日后若干天或若干月支付的汇票），并由保兑该信用证的银行承兑。

当出口商和进口商以前已相互交易并已建立了满意的关系时，他们可能决定免除跟单信用证，仅仅依靠跟单汇票结算他们的交易。这意味着出口商将装运其货物，让货运单据跟附他以进口商为付款人签发的汇票。然后汇票和单据通过出口商银行发往进口商银行（或进口国的另一银行）要求进口商承兑或付款。

另一可能性是出口商以进口商为付款人签发一光票汇票，即不跟附商业单据的汇票，直接发送商业单据给进口商。这样，出口商一旦脱离了那些单据就失去控制，该汇票的最终承兑和支付就必须依赖进口商的良好资信。

（九）跟单汇票的优点

汇票是一种有益的结算工具：①汇票提供可用于法庭的书面债务凭证；②如是即期汇票在提示时或如是远期汇票在转让时，可使出口商立即得到支付；③能使进口商延迟支付直至汇票到期。

跟单汇票对出口商的优点：

（1）作为一种不如信用证安全的支付方式，银行对单据的控制尤其是凭付款交单汇票，比赊销或光票汇票更安全；

（2）一张已承兑汇票是一份债务证明，可能被用在法庭行动中；

（3）出口商可签发远期汇票给买方一个信用期，又能通过议付汇票和单据立即融资，或凭发去托收的汇票得到预付。但这融资被证

明较为昂贵；

（4）代收行可能施压付款人付款，这样比出口商自己更易成功。

跟单汇票对进口商的优点

（1）这是比跟单信用证更廉价的支付方式，后者费用不可避免地落在进口商；

（2）如果汇票是远期的，进口商就有一段信用期限，其间他可重新出售货物并获支付；

（3）如为凭承兑交单汇票，他可得到交货，保证它们是他所订的货物；

（4）他可延迟承兑或支付汇票直至货到；

（5）如果他必须见票即付，那么他仍可基于货物的强度得到信贷，直至他再售和被支付。

（十）汇票责任的解除

（1）付款人到期付款；

（2）承兑人或无承兑汇票的出票人以其个人名义变为持票人（如在其他交易下又作为卖方或债权人得到该汇票，而且不再转让）；

（3）持票人或其代理人故意明显地取消汇票（将票据作废）；

（4）在票据未经所有当事人同意而被做实质性更改的情况下，实质已解除了票据债务人的责任（《英国票据法》关于伪造和明显变造）；

（5）票据权利时效已过。

二、汇票行为

票据行为有狭义和广义之分。狭义票据行为是围绕票据发生的，以确立、转移或保障票据权利义务关系为目的的法律行为，可简称为票据行为。它是基于当事人的意志表示而发生的相应法律效力的行为，被称为票据的法律行为。它具体包括出票、背书、承兑、参加承兑、保证和支票特有的保付等六种行为。

广义的票据行为，统指一切能够引起票据法律关系的发生、变更、消灭的各种行为。它除了包括狭义票据行为外，还包括提示、付款、拒付、追索等行为。广义票据行为被称为准法律行为或其他票据行为。

（一）出票

出票是基本票据行为，其他票据行为均因它才得以发生。

（二）背书

背书是以转让票据权利或将一定的票据权利授予他人行使为目的的，在票据背面或粘单上记载相关事项并签章的票据行为。它有金额不可分性和无条件性。

1.特别背书

特别背书又称记名背书，是记载了被背书人名称的背书。例如：

Pay to the order of D Company

26th，Sep，2013

For C Company

Roger H.Gordon

Manager（Director）

持票人可以背书的连续性（《英国票据法》还要求背书的真实性）来证明其汇票的权利。

2.空白背书

空白背书是不记载被背书人名称的背书。空白背书后的持票人仅凭交付而无须背书就可以完成转让。后次背书的背书人被视为前次空白背书的被背书人。我国《票据法》不允许空白背书。

3.限制性背书

例如，“Pay to C Company only...”。此背书后汇票不可以再流通转让。

4.附条件背书

汇票背书所附的条件不发生汇票上的效力，而只对该次背书的双方有约束力，实际上也只有在条件完成后背书人才将汇票交付给被背书人。

5.委托收款背书

例如，“Pay to the order of CITIC INDUSTRIAL BANK SHANGHAI for collection（for deposit）”。这不是权利转让背书，仅使被背书人获得代理权，代理行使票据上的一切权利，包括付款请求权、追索权，以及提起诉讼的权利。

6.设质背书

以汇票质押时，应当背书记载“质押”（Pledge）字样。被背书人依法实现其质权时，可以行使汇票权利。

7.回头背书

以票据债务人为被背书人的转让背书。例如，票据债务人在其他交易下作为卖方或债权人又得到该票据。回头背书的被背书人：

（1）如果是出票人，那么仅享有对承兑人的付款请求权，但对其现前手无追索权；

（2）如果是背书人，那么只对其原前手和承兑人有追索权和付款请求权；

（3）如果是承兑人，那么对任何人均无追索权。

（三）提示

提示是指持票人对付款人现实地出示汇票要求承兑或付款。提示包括承兑提示和付款提示。

1.提示期限

（1）即期汇票的付款提示和远期汇票的承兑提示期限：《英国票据法》为合理时间（常为半年），《日内瓦统一票据法》为1年，我国《票据法》为1月。

（2）远期汇票的付款提示期限：《英国票据法》为到期日，《日内瓦统一票据法》为到期日或其前后2日，我国《票据法》为到期日起10日。

持票人过期提示票据，会遭到付款人拒付，也会丧失追索权。汇票下，对出票人和背书人的追索权均丧失；本票和支票下，对出票人还有追索权，但对其所受损失要赔偿。例如：某支票持票人过期提示，而在这超过的期间银行破产了，支票出票人作为银行的债权人其债权只能获得部分清偿，持票人因银行拒付而追索出票人时要赔偿其“1 - 清偿率”的部分，即出票人可解除损失部分的债务责任。

2.提示渠道

提示渠道应该以付款提示为典型来说明。为了简化表述，这里将最终执行付款的付款人或担当付款行统称为“付款人”。

（1）柜台提示

当持票人与付款人是同城的客户与账户行关系或该票据可被支付现金时，持票人到付款人柜台提示。

（2）交换提示

当持票人与付款人是以央行地区分行为共同账户行的关系时，持票人通过票据交换场所换出票据（付款人从那里换入票据，如不退票就是付款了）。

（3）邮寄提示

当持票人与付款人是异地的客户与账户行关系时，持票人邮寄票据提示给与其有代理行或联行关系的付款人。

（四）承兑

承兑是指远期汇票的付款人以其签名表示同意按照出票人命令而付款的票据行为。

承兑作在汇票的左侧。国际银行业务习惯上是由承兑行发出承兑通知书给持票人，代替交付已承兑汇票。承兑人签名于汇票正面或更通常于其签名前跟附一行：Accepted payable at X Bank。承兑可不注到期日；为方便可注到期日于汇票右上角：Due……；也可注于承兑签名前：to mature…。承兑人承诺在其承诺的条款范围内汇票将被支付，无论其是否收到报酬这都将适用。

1.普通承兑

ACCEPTED

29th，Sep，2013

For B Company

Stephan Haggard

Manager（Director）

2.限制性承兑

常见的限制性承兑有：有条件的承兑、部分（金额）承兑、限制地点的承兑、延长付款时间的承兑。尽管存在限制性承兑，我国《票据法》规定："付款人承兑汇票不得附有条件；承兑附有条件的，视为拒绝承兑。"

承兑考虑时间：《英国票据法》为次日，《日内瓦统一票据法》为下次，我国《票据法》为3日。这可使付款人有时间与出票人联系，了解双方的资金关系状况，以免错误拒绝承兑，影响汇票信用。

（五）付款

我国《票据法》规定，付款人应当审查汇票背书的连续、提示付款人（持票人）的合法身份证明或者有效证件。

前述的三种提示渠道对应三种付款方法。

（1）柜台提示下的付款：持票人到付款人柜台提示，付款人贷记持票人账户或可被支付现金的票据下支付现金给持票人。

（2）交换提示下的付款：持票人通过票据交换场所提示，付款人换入票据后借记出票人或付款人账户，贷记交换科目（参与清算的各付款人和持票人的交换轧差记入他们在央行地区分行的清算账户）。

（3）邮寄提示下的付款：持票人邮寄票据给与其有代理行或联行关系的付款人，付款人收到票据后借记出票人或付款人账户，贷记持票人来账。

（六）退票及退票通知和拒绝证书

1.退票

付款人拒绝承兑或付款，或者持票人无从提示承兑或提示付款（付款人避而不见、死亡或宣告破产）。持票人即产生追索权。

2.退票通知

如果一张汇票被拒付，拒付通知必须被给予出票人和可指望对其保有追索权的背书人。目的是要汇票债务人及早知道拒付，以便作好准备。《英国票据法》认为持票人不作通知即丧失追索权，但《日内瓦统一票据法》和我国《票据法》认为持票人不作通知不丧失追索权，但要赔偿遭损失的前手。

3.拒绝证书

拒绝证书是指由公证机关或其他有权公证的当事人出具的证明汇票退票事实的书面法律文件。一张被拒绝承兑的外国汇票必须做拒绝承兑公证，被拒绝付款的外国汇票必须做拒绝付款公证。不公证会解除出票人和背书人的汇票责任。在英国，汇票可能就拒绝承兑或拒绝付款作“批注”，作为公证的一个初步步骤。公证的常规程序提供法庭可接受的提示和拒付证据。一些国家公开被公证的汇票，以劝阻贸易商免遭拒付汇票。

（七）追索

汇票遭拒付，持票人要求前手偿还票款及费用的行为。持票人必须履行保全手续，才能追索：①合理（时间、地点）提示；②退票通知；③拒绝证书。

虽然债务人承担票据债务没有先后顺序之别，实务中持票人通常追索出票人。追索金额包括票款、利息和费用。

（八）参加承兑、参加付款

参加承兑即拒绝承兑票据的承兑（Acceptance Supra protest）。非汇票付款人及债务人在持票人的同意下参加承兑汇票或支付票款，分别构成参加承兑和参加付款。参加承兑格式例如：

ACCEPTED FOR HONOR

Of A Company

30th，Sep，2013

For F Company

Robert J.Leiber

Manager（Director）

（九）保证

保证是指非汇票债务人对汇票债务人的债务作出担保的行为。其格式例如：

PAYMENT GUARANTEED

Given for A Company，Shanghai Branch

27th，Sep，2013

For E Company

Daniel Bell

Manager（Director）

第三节　本票与支票

一、本票

（一）本票的定义

本票是一种可流通票据，但不像汇票，它只有两个当事人，即出票人（承诺人）和收款人（被承诺人）。见图36样票。

《英国票据法》关于本票的定义是：本票是一个人向另一个人签发的，保证于见票时或定期或在可以确定的将来时间，对某人或其指定人或持票来人无条件支付一定金额的书面付款承诺。

我国《票据法》认为："本票是出票人签发的，承诺自己在见票时无条件支付确定金额给收款人或者持票人的票据。"另外，"本法所称本票，是指银行本票"。因此，我国的《票据法》中实际只规定了即期银行本票。

LONDON 1ST JANUARY 2013

£275,000

On 31ST March 2013 we promise to pay Coca Cola Limited or order at their offices in Dublin Eire the sum of Two Hundred and Seventy Five Thousand Pounds.

FOR FIZZY DRINK DISTRIBUTORS LIMITED

(signed)

图3-6　本票样票（二）本票的内容

根据我国《票据法》规定，本票的绝对必要记载内容有六个方面："本票"字样；无条件支付的承诺；确定的金额；收款人名称；出票日期；出票人签章。以上条款，缺一不可。本票比汇票少了一个必要项目——付款人。相对应记载事项包括付款地和出票地。关于付款地、出票地等事项的记载也应清楚明确，不过没有记载也不影响本票的效力。《票据法》规定，本票上未记载付款地的，出票人营业场所为付款地；未记载出票地的，出票人的营业场所为出票地。

《日内瓦统一法》规定，本票应包括："本票"字样；无条件支付一定金额的承诺；付款期限；付款地点；收款人；出票地点与日期；

出票人签字。

（三）本票的特点

与汇票相比，本票具有以下特点：

（1）本票是无条件的支付承诺。

（2）在名称和性质上不同。为强调本票是出票人或付款人的付款承诺这一特性，在英文名称上，本票称为Note（付款承诺），而不是Bill（债权凭证），后者是票据的统称。

（3）本票不必办理承兑。出票人作为主债务人，其支付义务除因票据权利时效已过消灭外，不因持票人行使权利的保全手续欠缺而免除。

（4）本票只有一张。

（四）本票的种类和用途

本票通常可以在以下交易和经济活动中使用：远期付款的商品贸易，或是结合买方信贷的资本货物交易；金钱借贷的凭证；对外筹集资金；银行办理汇款业务，或向大额提款客户开出本票以代替现钞。

二、支票

（一）支票的定义、内容和特点

1.支票的定义

支票（Cheque or Check）是银行存款户根据协议向银行签发的即期无条件支付命令。见图3-7样票。

Cheque No. ________　　　　London 13th Dec. 2014

Pay to the order of B Company the sum of (one thousand) Pounds Sterling only

To: Bank of Europe　　　　GBP1,000.00

London

For A Company, London

(signed)

图3-7　支票样票

《英国票据法》给支票下的定义是，支票是以银行为付款人的即期汇票。这个定义简单、明确。

我国《票据法》的定义是："支票是出票人签发的，委托办理支票存款业务的银行或者其他金融机构在见票时无条件支付确定的金额给收款人或其持票人的票据。"

2.支票的内容

我国《票据法》规定，支票必须记载以下事项：表明"支票"的字样；无条件支付的委托；确定的金额；付款人名称；出票日期；出票人签章。以上内容缺一不可，否则支票无效。不过，支票上的金额可以由出票人授权补记（支票可以是空白抬头）。除必要项目外，收款人、付款地、出票地都是支票的重要内容。支票上未记载收款人名称的，经出票人授权可以补记；未记载付款地，付款人的营业场所为付款地；未记载出票地的，出票人营业场所、住所或者经常居住地为出票地。

《日内瓦统一法》规定，支票应包括的条款有："支票"字样；无

条件支付一定金额的命令；付款人；付款地；出票日期与地点；出票人签名。

3.支票的特点

支票是一种特殊的汇票，因此，它在许多方面都同汇票类似。如都是无条件的付款命令，都有三个基本关系人，主要条款的规定也较类似。但与汇票比，其特点是：

（1）支票的出票人必须具备一定条件；

（2）支票为见票即付；

（3）支票的付款人仅限于银行，而汇票的付款人可以是银行、企业或个人；

（4）通常情况下，支票的出票人是主债务人。但保付支票除外，它的主债务人为保付银行；

（5）支票上一般不附带利息条款，即便有关于利息的记载，该记载也无效，付款时无需支付；

（6）对于超过法定或合理的流通期限，晚提示付款的支票，付款人可以不付款，但出票人并不因此解除对持票人的票据责任，除非晚提示对出票人造成损失；

（7）支票只开立一张，不能像汇票那样可以开成一式多份。

如果合同规定进口商以支票支付货款，出口商要当心受空头支票的欺诈，一定在收妥票款后再发货。支票有时常视同现金，如支票托收叫Cash Collection，因支票经托收并收到款项后立即成为现金入托收银行账户。

（二）支票的行为

支票的使用要注意以下票据行为。

1.出票

出票人首先在银行开设支票存款账户。不得签发空头支票。持票人如果过期提示支票，出票人仍对持票人承担票据责任，即持票人仍保存对出票人的追索权。

2.付款

1）付款行的拒付

当出票人与付款人之间存在资金关系时，支票的付款行根据下列情形（抗辩事由）也可免除其付款义务，拒绝付款：

（1）持票人未在法定提示期间为付款提示行为；

（2）出票人撤回付款委托，且支票提示期间已经届满；

（3）支票的票据权利时效届满，如我国规定，持票人对支票出票人的权利，自出票日起6个月后就属已经届满；

（4）付款人已经收到出票人宣告破产的通知。

2）出票人付款委托的撤销（Countermand of Payment）

支票是出票人签发的指示付款行支付确定金额的无条件书面支付委托。支票的出票是出票人赋予付款人一定的付款权限，因此，撤销付款委托就是出票人撤回赋予付款人的付款权限。对于出票人是否可以任意撤销付款委托，各国法律规定不一。英美法对此持肯定的态度，认为出票人撤销付款委托并不能摆脱其债务，若出票人拒不付款，债权人可以上诉，出票人作为债务人不可能逃脱付款的义务。但是在实践中，会出现滥用撤销付款委托的后果。这种做法在保护出票人利益的同时，忽视了对持票人利益的保护。《日内瓦统一支票法公约》规定，出票人在提示期间经过后，可以撤销付款委托，而在提示期间内，不得撤销付款委托。大多数国家均采纳这一做法。这一做法可以防止出票人通过签发空头支票同时又撤销付款委托的手段以逃避债务的现象发生。

3.划线

1）划线的意义

由于支票见票即付，可提现支票一旦遗失，很容易被冒领，损失很难追回。划线后的支票只能委托银行凭以办理转账，将票款计入支票上记载的收款人账户，持票人不能直接提取现金。划线支票票款若被冒领，由于由代收行为冒领者收账，所以就比较容易追踪查出，有利于保护票款真正权利人的票据权利。

2）划线的种类

（1）（未注代收行的）普通划线：付款行只能转账付给一家收款人委托的代收行的账户；

（2）（注明代收行的）特别划线：付款行只能转账付给划线中指定的代收行的账户。

付款行若违反，就应对支票的真正所有权人因此遭受的损失承担责任。

4.保付

美国、日本特有，防止空头支票，保障持票人权益。它意指确认、认付。支票的付款行表示对支票票款承担保证支付责任的行为。保付后，保兑行会将票款冻结。出票人和所有的背书人都被免除支票担保付款的责任。

CERTIFIED

Dated on____

For Bank of ABC，New York

Stephan Haggard

Manager（Director）

练习题

一、选择题

1.出票包括____。

A.填写票据内容及背书

B.开立票据并承担提示票据时付款人付款的责任

C.填写票据、签字并在被追索时承担票据责任

D.开立票据并交付给付款人

2.汇票的付款期限的下述记载方式中，____必须向付款人提示承兑后才能确定具体的付款日期。

A.at sight

B.at X days after sight

C.at X days after date of issuance

D.at X days after shipment

3.退票行为是由____做出的。

A.持票人

B.受票人

C.公证机构

D.背书人

4.下列四种汇票中，注明____是不可转让的。

A.Pay to Johnson Co.only

B.Pay to Johnson Co.and its order

C.Pay to bearer

D.Pay to the order of Johnson Co.

5.票据经过付款后，应由____收存。

A.出票人

B.背书人

C.收款人

D.付款人

6.跟单汇票所指的“单”，是指____。

A.商品检验单

B.商品包装单

C.货运单据

D.商业发票

7.根据我国的票据法，当票据上金额的大小写不一致时，____。

A.以大写金额为准

B.以小写金额为准

C.以金额较小者为准

D.票据无效

8.支票____，是对支票的正确描述。

A.是一种无条件的书面支付承诺

B.付款人可以是银行、工商企业或个人

C.可以是即期付款或远期付款

D.是以银行为付款人的即期汇票

9.银行承兑汇票的出票人应是____。

A.工商银行

B.商业银行

C.工商企业

D.出票行

10.由出口商签发的、要求银行在一定时间内付款的汇票，不可能是____。

A.远期汇票

B.银行承兑汇票

C.即期汇票

D.商业汇票

11.根据下列的汇票记载，可判定记载为___的汇票为有效汇票。

A.Pay to Tom Co.or order the sum of two thousand US dollars.

B.Pay to Tom Co.providing the goods they supply are complied with contract the sum of five hundred US dollars.

C.Pay to Tom Co.out of the proceeds in applicant's No.3 account with us the sum of three thousand US dollars.

D.Pay to Tom Co.the sum of four thousand US dollars upon receipt of Bill of Lading No.1235.

12.托收适于___。

A.新客户之间

B.新兴的出口市场

C.空运

D.出口商认为赊销太冒险，而进口商不可接受信用证

13.某平年1月31日出具的汇票上写明"At one month after date pay to..."，则其到期日为当年___。

A.2月28号

B.3月1号

C.3月2日

D.2月29日

14.以___为抬头人的汇票不可转让。

A.限制性记名

B.指示性记名

C.记名

D.持票人

15.承兑是____对远期汇票表示承担到期付款责任的行为。

A.受票人

B.收款人

C.持票人

D.出票人

二、简答题

1.下列汇票中哪些是有效汇票？

（1）Pay Tom Lee USD 1000.00 on the death of David Chen.

（2）Pay Tom Lee USD 1000.00 upon receipt of Bill of Lading No.33289.

（3）Pay Tom Lee USD 1000.00 and charge same to applicant’s account maintained with you.

2.贸易公司C承兑了一张见票90日付款的汇票。出票人A公司交付汇票给收款人B时，加注“Without recourse to us”字样。汇票提示付款时，C公司破产倒闭。试问谁对该汇票承担付款的责任？

3.国内A公司持有一张经由B银行承兑的远期汇票，通过空白背书转让给C银行。汇票到期时C银行向承兑行提示付款，但遭到拒付。试问承兑人是否应承担付款的责任？

三、用英语回答下列问题

1.There are three parties appearing on the front of a bill of exchange，who are they？Could there be more than three parties to the bill？If so，how？

2.What does“pour aval”mean when applied to a bill of exchange？

3.What must the drawee do to become liable on a bill of exchange？

4.Name two negotiable instruments.

第四章　国际贸易结算单据

第一节　单据概述

一、单据的概念

国际结算中的单据（Documents）也称装运单据、商业单据，是出口商应进口商和其他有关方的要求必须备妥并提交的，完整地代表货物所有权的各种货运单据。它们通常是由出口商制作或取得后通过银行转交给进口商，交单是出口商履约的重要环节和内容。在现代国际结算中，出口商的交货主要是通过交单来完成的。

二、单据的分类

单据一般分为基本单据和附属单据两大类。基本单据是根据货物成交的贸易条件（某种价格术语）确定的、必须由出口商提供的单据，主要是商业发票、运输单据和保险单据。三种基本单据根据不同标准还可进一步细分为不同的种类。附属单据则是根据贸易合同约定，或者信用证条款中的要求和规定，须向进口商或授权付款银行提供的、除基本单据以外的其他单据，比如产地证明、卫生检疫证明、质量检验证明、装箱单、重量单、进口许可证、海关发票等。附属单据有些是官方所要求的，以满足海关盘查的需要或政府有关贸易的法令政策的规定；有些则是买方要求的，以便核查货物的具体状况。

三、单据的意义

单据是出口商履约的证明和收款的凭证，是进口商付款和提货的依据，是银行办理贸易结算的重要依据，是进出口报关、纳税的重要凭证。在不可撤销信用证下提示一整套单据可以比作画一幅画。它们并非都以完全同样方式描述货物和当事人，但是它们放在一起因为真正关于它们所指的这次装运应是可接受的。每张单据必须包括装运的一个基本细节。包装单必须列出包装情况、它们的数量和标志，而且只需指向它们的内容。相似地，一张重量单必须显示毛重和净重，否则它就不是重量单。

例如某公司案例（1981年）中被坚持每张250吨白糖的4张原产地证（欧洲产地证）不能被积极地证明相关于一份不可撤销信用证下装运的1000吨白糖和发票上描述的1000吨白糖。该案例是可接受单据和不可接受单据之间有清晰线条的标准例子。米德兰银行（1955年）坚持："每张单据，即使不包括信用证规定的所有单独事项，但是必须包括使它成为有效单据的足够的单独事项。"

第二节　发票

发票（Invoice）是出口商在货物发出时开具的发货凭证，凭证上对所装货物做了比较详细的说明，也是出口商向进口商收取出口货款的主要依据。就广义而言，发票包括商业发票、海关发票、形式发票、领事发票、样品发票、厂商发票、证实发票等。就狭义而言，通常是指商业发票。

一、商业发票

商业发票（Commercial Invoice）简称发票，是出口商向进口商开立的，凭以向进口商收款的发货价目清单，是装运货物的总说明。

（一）商业发票的作用

（1）进出口双方的记账凭证；

（2）出口商履约的证明；

（3）进出口双方报关、纳税的凭证；

（4）在不要求使用汇票的情况下，代替汇票作为索汇付款的依据；

（5）货物发生损失时，作为索赔和理赔的依据；

（6）作为填制其他相关单据的依据等。

在信用证下要求的所有单据中，发票是在某些方面必须完全准确的一张。受益人名称、货物描述和申请人名称必须像信用证通知上所显示的那样精确。如果受益人发现其名称在信用证原件中被误拼了，并且在完成其单据前不可能实施修改了，那么如果他希望避免议付行或付款行拒绝的可能性，就必须在发票上重复这误拼。这可能看上去很可笑。在某案例中，原始信用证通知将受益人名称遗漏了“Plc”这个单词。即使一个专家证人担保作为一种不规范提示的单据中涉及的“Plc”是“无商业意义的”，但法院仍支持银行拒绝单据的决定。这案例说明银行在区别普通感觉的请求与成为特殊知识的请求时面对的困难。

（二）商业发票的内容

作为一般规则，发票除了显示买方和卖方的名称、地址和货物描述之外，还应被期望显示：

（1）重量、数量、单价和总价；

（2）装运条款（贸易术语）；

（3）结算条款；

（4）运输方式、装运港或发货地和卸货港或卸货地；

（5）装运标记；

（6）当信用证要求时的证明或公证；

（7）不超信用证金额的金额（除非信用证条款特别允许）。

各国进出口商所使用的商业发票没有统一的标准化格式。但一般商业发票应具备首文、正文和结文三部分基本内容。

（1）首文（Heading）部分。该部分主要写明基本情况，通常标注发票名称及号码、合约或订单号码、发票制作日期和地点、运输工具、装货地点、卸货地点等。

这里有必要提及发票制作日期和其他单据日期的关系。发票开立日期不应迟于信用证最迟交单日和有效日期，可以早于信用证开证日期。发票开立日期可以最早。例如：

①发票日期7月9日；

②检验证书日期7月16日；保险单日期7月17日；

③提单（装船）日期7月18日；

④信用证最迟装运日7月20日；

⑤汇票日期7月25日；

⑥信用证最迟交单日7月29日；信用证有效日期7月30日。

（2）正文（Body）部分。正文是说明履约情况的部分，主要是通过对货物和货价的描述提供履约证明。

（3）结文部分。结文部分最重要的内容是出口商的签章（Exporter’s Signature），信用证项下，必须是受益人签发发票。除此之外，还可按需要标注进出口许可证号、外汇批准号、税则号等内容，或证实性文句。

二、海关发票

海关发票（Customs Invoice）是进口国海关制定的一种发票格式，要求出口商填制，供进口商凭以报关。

海关发票有以下三种形式：海关发票（Customs Invoice）；估价和原产地联合证明书（Combined Certificate of Value and Origin，C.C.V.O）；根据某国海关法令签发的证实发票（Certificate Invoice in Accordance）。

（一）海关发票的作用

（1）进口国海关作为统计的依据；

（2）作为货物估价定税的依据；

（3）核定货物原产地；

（4）确定有无倾销。

（二）海关发票的内容

海关发票格式与详细内容因国而异。其内容除商品品名、单价、总值等与商业发票相同外，还包括商品的成本价值（Cost/Value of Goods）和商品的生产国家（Country of Origin of Goods）等内容。海关发票常见细目有：

（1）外包装的价值；

（2）货物装入外部容器的工资费用；

（3）内陆运输费与保险费；

（4）码头与港口费用；

（5）海运费用；

（6）海运保险费；

（7）有关交货的其他费用；

（8）其他特殊开支；

（9）佣金；

（10）现金折扣率；

（11）出售给进口商的价格；

（12）现行国内价值或出口国的工厂/仓库/装运港的公开市场价格。

（三）填写海关发票应注意的问题

（1）各国（地区）使用的海关发票，都有专门的固定格式，不能混用；

（2）凡是商业发票上和海关发票上共有的项目和内容（如唛头、品名、数量、金额等），必须与商业发票保持一致，不得相互矛盾；

（3）如成交价格为CIF条件，应分别列明FOB价、运费、保险费，而这三者的总和应与CIF货值相等；

（4）签字人和证明人均须以个人身份出现，而且这两者不能为同一人，个人签字均须手签才有效。

三、其他发票

1.证实发票

进口商可能要求发票是“证明发票”，换句话说，它们必须被一些负责任的人证明货物符合发票上所描述的。发票和其他单据上的货物描述必须符合信用证上的描述。货物可以统一条款描述，这是因为银行只要求其客户简要描述货物。

2.领事发票

货物出口到一些国家前，可能要先提供领事发票，那是特别的形式，由居于出口国的进口国国家代表证实，通常要收费。南美国家通常要求领事发票。在一些情况下，出口商自己的发票被领事授权，它们被认为是合法的。它们通常不得不由进口商在出口地的分支签证。

3.形式发票

形式发票是为潜在的买方签发的，希望促成他购买所述条款下的商品。这种发票清晰地表述它是形式发票，如它被接受，细节通常要凭支付完成后（或其他合同条款）调换成的商业发票。形式发票有时是买方要求的，为了能取得进口许可或外汇管制授权为货物付款。

第三节　运输单据

在世界各地通过海上、航空、公路和内河运输货物包括极多类型的承运人，他们签发证明收货和发货的详细点滴、目的地和运输方式的种种单据。跟单信用证下常规被提示的主要运输单据是：提单，包括海运提单、多式联运提单、集装箱提单、租船合约提单、简式（背面空白）提单、收讫备运提单和不可转让海运单据；其他单据，包括船长收据、空运单据、铁路、公路和内河运输单据、邮包收据。

货物运输单据是表明货物的承运人已将货物装上运输工具或已将货物发运或已接管货物待运的单据。单据表面的记载具体反映了货物被接管或装运时的状况，已装运货物所要经历的运程，货物的有关当事人及其相互之间的权利义务关系。对融资货物运输的银行而言，最重要的是他们在运输期间保持货物的权利以及凭财务结清移交该物权给买方的能力。只有一种运输单据提供这种安全保障，那就是提单。

一、海运提单（Marine or Ocean Bill of Lading）

提单因为其保护的产权，是最可能被银行拒绝的单据，这源于其签发中的错误，当包装显示受损时承运人加注的受伤害条款和不完全成套提示（3联原件中的2联）。如果没有受伤害条款加注在其正面，它才是清洁提单。

（一）海运提单的基本概念

海运提单（Marine Bill of Lading或Ocean Bill of Lading）简称提单（B/L），指出口商作为托运人，把出口货物交给作为承运人的轮船公司，由后者运抵目的港，把货物交给作为收货人的进口商这样一种为运输过程所开出的单据。

（二）海运提单的当事人

（1）托运人（Shipper/Consignor）。他是委托轮船公司运送货物的当事人，亦称货方。可能是发货人（卖方），也可能是收货人（买方）。

（2）承运人（Carrier）。指承运货物的那一方，亦称船方，他有义务按照提单记载将货物运至目的地交与收货人。

（3）收货人（Consignee）。即有权在目的港凭提单向承运人提取货物的当事人，亦称抬头人。一般是进口商，但也可能是第三方。提单的收货人有两种写法。一种是写明“货交某某”（Consigned to...），这叫记名提单，它不能转让，只能由记名收货人提货。另一种是写明“货交某某的指定人”（Consigned to the Order of...），或者只写明“货交指定人”（Consigned to Order），这叫指示提单，这类提单签发时收货人不确定，可以通过背书转让给特定当事人。

（4）受让人（Transferee or Assignee）。他是经过背书或交付转让接受提单的人，有向承运人要求提货的权利。

（5）被通知人（Notify Party）。他是货物到达目的港时船方发送到货通知的对象，一般就是进口商。当提单没被记名，即收货人是指定人时，承运人并不清楚提单已经转让至谁手中，因此提单中应该载明被通知人供承运人联系。提单通常被交给“指定人”和空白背书，作为一张通知某人或公司货已到达的单据。

（三）海运提单的作用

（1）货物收据。它是承运人确认从托运人处收到货物后签发的一纸证明。

（2）运输契约，或称运输契约的凭证。海运提单上规定了承运方与货物关系方（即船方与货方）各自的权利和义务，成为一项正式契约。

（3）货物所有权凭证，即物权凭证。海运提单实际上代表了货物，凭其可以占有、转让、流通和抵押，而海运提单的转让构成货物所有权的转让。海运提单成了流通证券或半流通证券。

此外，如果货物在运输过程中受到损失，货主向船公司或保险公司提出索赔时，提单还是索赔依据之一。

提单作为声称货物已按预订的类型和质量发运的证据。它被要求保证货物被适当地运输，以及当货物到达时买方能凭以主张货物的权利。这张主要的单据是物权单据，在某种程度上它是议付单据的象征。货物只凭提单交付，且持有人是无争议的收货权利人。提单通常一式三联成套签发，而第四联由船主保留。当其中一联被主张物权时，其余各联均失效。提单由船长或者承运人的代理签发，证明货物像提单所说明的那样已装船运发。

简言之，海运提单执行若干功能，它是正面详述的货物的收据、运输合同、可转让单据，及确定货物从一记名港到一记名目的港的运输证明。

（四）约束海运提单的国际公约

（1）《海牙规则》（Hague Rules）

（2）《维斯比规则》（Visby Rules）

（3）《汉堡规则》（Hamburg Rules）

（五）海运提单的基本内容

通常分正反两面记载着相关的信息。

1.提单正面内容

（1）货物的品名、标志、包装、件数、重量和体积及运输危险货物时对危险性质的说明；

（2）承运人的名称和营业地点；

（3）载运船舶名称；

（4）托运人的名称；

（5）收货人、被通知人的名称；

（6）装货港和在装货港接收货物的日期；

（7）卸货港；

（8）多式联运提单还要增加接收货物的地点和交付货物的地点；

（9）提单的签发日期、地点和份数；

（10）关于运费已经支付还是目的地到付的说明；

（11）成套提单原件的联数；

（12）船长或航运公司代理的签字。

2.提单背面条款

提单背面是印定的提单条款和规定承运人与托运人责任的条款。

（1）首要条款。说明该提单所适用的法律条款或规则。

（2）定义条款。对与提单有关术语的含义和范围作出明确规定的条款。

（3）司法管辖权条款。规定当事人之间的争执或纠纷受哪一国法律管辖。

（4）承运人责任和免责条款。责任条款明确承运人承运货物过程中应承担的责任；免责条款则说明了在约定的特定情况下，承运人对货物所遭受的损失不予负责，无须赔偿。

（5）承运人责任期间条款。明确承运人对货物运输承担责任的

开始和终止时间。

（6）赔偿条款。

（7）特定货物条款。明确承运人对运输一些特定货物时应承担的责任和享有的权利，如危险货物、散装货物、高价值货物、舱面货物等。

此外，还有其他多样条款，如有关碰撞、共同海损、货主所付分摊损失的条款。

（六）提单的分类

全面了解功能齐全、银行可接受的普通海运提单，还得从提单的分类这个大前提入手。

（1）按提单签发时货物是否确实已经装上货船，分为“已装船提单”（Shipped on Board B/L）及“待运提单”（Received for Shipment B/L）。

（2）按运输过程中是否转换运输工具或转换船只，分为直达提单（Direct B/L）、转船提单（Transshipment B/L）和联运提单（Through B/L）等。

UCP600第20b/c条规定：除非信用证禁止，转运提单如果包括整个航程，银行将接受。即使信用证禁止转运，对注明将发生转运者，只要提单证实有关货物已经由集装箱、拖车或驳船运输，并且同一提单包括海运全程运输，银行也予以接受。提单由船公司或其代理人签发可被接受，除非信用证另有规定，即使它们涉及几种运输模式，但是由后续的代理/班轮/航船签发的将不被接受，除非信用证授权。也即联运单据声明了转运的将被接受。

（3）按海运提单上对于所运货物和包装状况是否有瑕疵批注，分为洁净提单（Clean B/L）和不洁净提单（Unclean or Dirty B/L）。

作为船长的交货责任，他们小心检查货物在甲板上的状况，如它们不在适宜状态，这种后果会被记录在提单上。提单载有表达货物或其包装状态有缺点的，如“几个漏箱”、“容器弯翘不平并生锈”等，叫不清洁提单。清洁提单是不载有表达货物或其包装状态有缺点的。UCP600第27条规定，银行只接受清洁运输单据，除非信用证另外说明可以接受。表明货物存放于船舶汽锅隔壁的条款，只是暗示货物可

能变成有缺陷，不用强调它们有缺陷，所以这种条款不使提单不清洁。信用证申请人有权证明“不清洁”条款，责难提单上的“洁净”条款。但是如果他希望这样做，必须在授权开证时强调。

（4）按提单可否转让及如何转让，分为记名提单（Straight B/L）、指示性提单（Order B/L）和不记名提单（Open B/L）。

（5）按提单上运输条款的详细差异情况，分为简式提单（Short Form B/L）或全式提单（Long Form B/L）。

（6）按船舶营运方式不同，分为班轮提单（Liner B/L）、租船提单（Charter Party B/L）和运输代理行提单（Horse B/L）。

（7）根据提单正面所载明的运费支付方式，分为运费预付提单（Freight Prepaid B/L）和运费到付提单（Freight Collect B/L）。

（8）过期提单（Stale B/L）与倒签提单（Antidated B/L）。

（9）集装箱运输提单（Container B/L）。

二、其他提单

（一）多式联运提单（Multimodal Bills of Lading）

多式联运提单包括通过公路、铁路、驳船或海船从发货地运达目的地的至少两种不同运输方式。这种单据想要在UCP600条款下可接受，被要求的基本特征是运输全程中至少有一阶段是海运。

（二）集装箱提单（Container Bills of Lading）

现在许多海路运送的货物被组合在集装箱。集装箱在一收货港口或陆地被包装，可能包括来自一个以上的出口商、目的地交付几个买方的货物。这是非常安全的方法，因为集装箱被特别密封和编码以防范偷窃和海上抢劫。提单是收货地集装箱的收据，基于港到港运作，此外，它还能包括货物从目的港到一内陆集装箱仓库的运输。它是十足的物权单据。

（三）租船合约提单（Marine or Ocean Bills of Lading）

租船合约提单证明一个船主与一位希望雇佣船只一段时间而不必是一段特别航程的租船者之间的一份合约。这么做的理由是，租船者经常在决定将货物发往哪里之前就购买货物，比如需载运的石油。这单据被称为租船合约，并服从船主与租船者之间约定的任何条款。容易理解，租船者已经完全控制货物和它们的最终目的地，那意味着该单据没有为融资这次购买的银行带来安全。即使租船合约提单必须注明装运港和卸货港，但它不需要显示承运人名称。因为租船合约条款较多依据装运货物的性质和承诺的航程而变化。当信用证允许提示它们时，银行在UCP600第22b条下被免于检查它们的条款。虽然有这些不足，这种单据还是广泛用于散装货物运输，假若银行正在与名声无疑的买方和卖方打交道，银行就接受这种单据。

（四）简式（背面空白）提单（Short form（or Black Back）Bills of Lading）

简式提单的反面不包括运输合同的全部条款，但是在其他所有方面它们完成海运提单的角色。

（五）收讫备运提单（Received for Shipment Bill of Lading）

这种单据由航运公司签发，作为等待装运货物的一种收据。一旦货物装船，它将被标以“已装船”字样。它不是物权单据。

（六）不可转让海运单据（Non Negotiable Sea Waybills）

这种单据以与海运提单同样的方式，作为货物收据和运输合同。它的重要性已经因为海运航程时间的减少而增强，那经常意味着在提单可以通过银行系统继续向前之前载运船只到达了卸货港。它不是物权单据，所以不能被用于当事人之间移交货物。一海运单据下的货物被指定给一记名收货人，如果在海运单据之前载运船只先到目的港，货物将凭合适的身份证件放行给记名收货人。当物权能通过中央记录器转移时，这种海运单据的使用将会随着电子银行的发展而增长。

三、其他运输单据

（一）船长收据（Mate’s Receipt）

船长收据作为等待装运货物的收据而签发。它不是物权单据，最后要换成“已装船”提单。

（二）航空运单（Air waybills）

它作为被航空发运货物的收据，但是不可转让，所以不是物权单据。航空公司通知并交货给收货人。航空运单没有提供安全保障给为该交易融资的银行，除非银行作为收货人。容易理解，银行很少同意货物被交给他们。

（三）铁路、公路或内河水路运输单据（Rail，Road or Inland Waterway Transport Documents）

它们由拖运人或铁路和隧道经营者签发。它们不是物权单据，因为货物直接发送给收货人。

（四）邮包收据（Parcel Post Receipt）

邮包收据如它们的名称提议的那样，仅仅是直接发给记名收货人的包裹的收据。

第四节　保险单据

涉及货物运输的国际贸易交易不会在缺乏合适保险的情况下实施。买卖双方之间的合同决定哪个当事人有责任按照装运条款安排保险。大多数进口商以FOB（离岸价）或CFR（成本加运费价）条款购买以节约外汇，即使出口商将想要确保买方拥有保障在结算其发票之前货物受损或丢失情况的全面保险。海运、空运、公路和铁路运送都易遭各种风险，有时根据被载运货物的性质，还涉及诸如海上抢劫的风险。当银行正为国际交易融资时，容易理解他们关心自己不遭遇由出口商或进口商方面的未履约带来的额外风险而实施充分的海上保险。因而进口商银行在同意提供融资之前，将证实其顾客拥有的保险类型、保险人的质量、超额或限制及可支付的最大金额。

一、进出口商与海运保险

（一）进口商与海运保险

当货物基于FOB或CFR购买时，投保是买方的责任。大多数进口商有允许他们为在所给一个月的且只在该月底申报的任何数量的装运投保的开口海运保险。这被叫作“失去的或没失去”保险，允许买方就在装运申报之前可能已经发生的损失索赔。

买方银行将要求其顾客的保险人在他们的记录里记下银行在保险单中有融资利益，并可以其自己的名义索赔。为保护自己的利益，银行必须检查保险范围的性质、被保障的全部范围风险和任何限制条款。随后，它必须规范地检查该保险没被以可能不利于银行的任何方式修改，且当时保险费已付。

当出口商按FOB或CFR条款发货给其买方时，他通常被要求在发运的两天内电讯通知买方，给予装运的基本细节。就海运发货，那些细节将包括装运的价款和日期、载运船只名称、包装数量或吨位等。进口商然后可以向其保险人作必要的申报。

即使一份销售合同的每个当事人都知道谁有责任投保，出口商在他自己的开口保险下申报装运不是罕有的，即使FOB或CFR条款的供货中。他这么做是因为他可能不确知买方的保险范围条款，宁愿确定直至他的货物真正在载运船只上、它们被适当地保险了。一旦上船，FOB或CFR条款装运的货物就变成买方的责任。在某些情况中，出口商可能代表买方投保，因为他能与他的保险人更好地谈判条款。他仍以FOB或CFR装运，单独结算保险费。

（二）出口商与海运保险

以CIF（成本加保险费加运费）或CIP（运费加保险费）条款出售货物的出口商有责任将货物投保。他必须凭风险或基于与买方的合同中详细规定的条款安排保险，并提交保险证书或保险单能使买方索赔遭遇的任何损失。保险单据详列被提供的保险种类、证明运送，并且必须以能让它被背书转让的形式签发，这样允许买方或正融资这交易的买方银行就任何损失索赔。

二、海运保险的保障范围

（一）可保障的风险

客观存在运输中的所有货物都应该被保险防范基本的海上风险。许多进口商和出口商，在详述他们希望保障的风险时，仅仅规定“一切险”——“战争、暴动、民变险”。基本上，大多数货物就这些风险的保险完全足够了，UCP600第28h条表述：“当一信用证规定‘一切险’时，银行将接受那含有任何‘一切险’批注或条款的保险单据，即使表明某些风险除外。”我们将理解对大多数制成品和被包装货物被表述的一切险和战争险等足够了。可是，并非通过海运、空运、管道运输、铁路运输或卡车运输的所有货物可在一般保险下完全保障。它们可能有需要特别储存、受控制的温度和避免与其他载货接触的特点，因而它们需要特别类型的保险。

海上风险（Marine Risks）也称为海难，它包括在海上发生的自然灾害和意外事故。前者是指由非常的自然力量所造成的灾害，如恶劣气候、海啸、雷电、海上风暴等；后者指搁浅、触礁、碰撞、沉没等意外事故。外来风险是指由一般或特殊外来原因引起的风险，比如偷窃、雨淋、钩损、串味等，以及战争、罢工、暴动等造成的风险。

（二）可保障的损失

海上货物运输保险中保险人承保的损失又叫海损（Average）。许多经营者发现难以理解保险人如何评估海上保险单下的损失，损失有四类：

1.全损（Total Loss）

全损是指海洋运输途中整批货物（即保险标的物）遭到全部毁损，货物已失去原有性质、形态、功能和使用价值。也即由于发生了所保的一种风险而导致全部所载之货的损失，如着火、碰撞和深海倾覆。全损又可分为实际全损（Actual Total Loss）和推定全损（Constructive Total Loss）。托运人将期望就这样的损失赔付100%。

2.部分全损（Total Loss of Part of Shipment）

部分损失是指货物未达到全损的程度，只受到一部分损失。这与

若干包裹或箱子组成的所载之货有关。当它们中的一件或多件被损毁或丢失时，整个那件或几件所载之货被认为丢失。货物招致部分损失，按其性质而言，又分共同海损与单独海损。

3.共同海损（General Average Loss）

这种海损发生在当一载货的部分被着火、沾水而受损或仅仅按照船长指示作为安全措施，以阻止对其余载货和船只的进一步损失的投弃。那些因为船方行为而其货物未受损的托运人被认为在航海法下有义务为那些不幸的托运人的损失作贡献。

4.单独海损（Particular Average Loss）

这是一种其货物由于所保的风险而遭毁损或部分丢失的托运人遭受的一种损失。在实施这种保险的情况中，没有损失降临于其货物未受损的那些托运人。

另外，保险公司负责赔偿的海上费用主要包括：①施救费用（Sue and Labour Expenses）是指被保险人或其代理人在被保险的货物在承保范围内出险时，主动采取抢救和防护措施而支出的合理费用。②救助费用（Salvage Charge）是指在标的物在承保范围内出险时，由保险人和被保险人以外的第三者采取救助行动并获成功而支付的费用。

三、海运保险的险种

被最广泛使用的海上保险范围由伦敦保险协会提供，它介绍了被设计成符合国际经营者需要的一定范围分别的条款，无论制成品、原材料还是日用品的贸易，它们被叫作“协会货物条款”。

一般载运货物的一切险由“协会货物A条款”提供。另外，“协会货物B条款”、“协会货物C条款”被设计成保护货物避免遭受一定范围的中等风险（B条款）和较大的意外（C条款）。

特别险为多种商品提供，例如“协会橡胶条款”和“协会咖啡条款”。大多数海上保险应该从卖方的仓库到买方的仓库期间有效，即使一些仓至仓条款限制保险，在目的港卸货后到当地仓库的15天和到内陆仓库的60天应该是有效的。

（一）基本险

基本险是保险人对承保货物所负担的最基本的保险责任，是投保人必须投保并且是可以单独投保的险别，又分为以下三个险别：

1.平安险（Free from Particular Average，FPA）。目前平安险的一般责任范围包括：海上风险造成的全损；海上风险造成的共同海损；意外事故造成的单独海损。平安险是保险人承保责任最小的一种基本险。

2.水渍险（With Particular Average，WPA）。水渍险是在平安险的承保责任范围之外，增加单独海损的赔偿责任的险别，即“包括单独海损”。保险人的承保范围大于平安险，除平安险包括的责任范围外，它还包括自然灾害所造成的单独海损。

3.一切险（All Risks，AR）。其责任范围除了水渍险的各项责任外，还负责货物在运输途中由于一般外来原因所造成的全损或部分损失。一切险并非承保一切风险，它不包括特殊外来原因造成的损失。

（二）附加险

1.一般附加险

一般附加险承保由一般外来因素造成的损失。它不能单独投保，必须先投保平安险或是水渍险，然后才可投保一般附加险以扩展保险

的责任范围。若已投保一切险，则不必再投保一般附加险。

常见的一般附加险有下列11种，投保人可根据需要选择一种或多种投保：偷窃、提货不着险（Theft，Pilferage，and Non delivery，简称TPND）；淡水雨淋险（Rain，Fresh Water Damage，简称RFWD）；短量险（Risk of Shortage）；混杂、沾污险（Risk of Intermixture&Contamination）；碰损、破碎险（Risk of Clash&Breakage）；渗漏险（Risk of Leakage）；串味险（Risk of Odor）；受潮、受热险（Sweating Heating Risk）；钩损险（Hook Damage）；包装破裂险（Breakage of Packing Risk）；锈损险（Rust Risk）。

2.特别附加险

特别附加险指由特殊外来原因引起的特殊风险造成的损失的特殊险别。它也必须依附于基本险项下投保。任何一种基本险，都可附加投保特殊附加险。特殊附加险主要包括：战争险（War Risk）；罢工险（Strikes Risk）；交货不到险（Failure to Delivery Risk）；进口关税险（Import Duty Risk）；舱面险（on Deck Risk）；拒收险（Rejection Risk）；黄曲霉素险（Aflatoxin Risk）等。

四、保险单据

UCP600第28a条规定保险单据必须在信用证中特别描述，必须由保险公司或其代理人签发。由经纪人签发的暂保单不能接受，除非信用证中特别授权。开立跟单信用证时就应注意对其形式的要求，申请人需特别地表述其要求，即是否一保险单或保险证明，还有应保的险种。银行非常当心保险，其理由是某些类型的保险证明可能已不适用于一些国家的法庭。在普通运输方式下，将被签发保险证明，但保险证明不包括全部保险合同条款。信用证必须强调表述应包括的任何附加险，不能使用不精确的术语，诸如“普通险”或“常规险”。

UCP600第28f条规定，如果信用证对投保金额未作规定，投保金额须至少为货物的CIF或CIP价格的110%。保险金额必须实现货物的CIF价的最小值，但当CIF价不能由单据表面决定时，银行接受信用证下的最小支取金额或商业发票下的相关金额，选其中较大者。除非另有规定，保险单必须以与信用证一样的币种表达。

在进出口双方的合同价为CIF的情况下，作为与FOB合同的差异，出口商有责任保险货物。保险单通常以代理行为受益人，否则以出口商为受益人，它将被背书给银行，保险单可像提单一样被自由地背书或交付转让。《海上保险行为1906》规定，海上保险单必须表明被保险人名称（即保险单生效时的受益人）、被保货物的性质、被保索赔依据、保险金额、保险期限。

UCP600第28e条规定，银行将拒绝接受保险日期晚于装运日期的保险单据，除非信用证特别授权它们可被接受。

（一）保险单据的内容

跟随进口国不愿就他们自己能同样好地实施的保险使用宝贵外汇的压力的跟单信用证下，保险凭证或者保险单很少被要求。装运实施CIF时，信用证规定要求的保险单据类型，并且详细规定保险对其有效的风险种类。被提示的单据必须是信用证中规定的，如果要求保险单，那么保险证书不被接受。它应该以一种与其他单据不矛盾的方式描述货物，应该显示：

（1）运输标记；

（2）船名；

（3）装运港和目的港；

（4）最迟从运输单据证明的发运日开始实施保险；

（5）保险金额是交付货物的CIF价加10%；

（6）以与信用证同样的货币签发；

（7）有责任处理任何索赔的代理的名称。

最后，它必须具有能被背书转让的形式。

（二）保险单据的种类

保险单据通常按照形式分类如下：

（1）保险单（Insurance Policy）。

保险单在实务中俗称“大保单”，它是保险人与被保险人之间建立保险契约关系的正式凭证，其内容主要有被保险人名称、保险货物名称、数量及标志、载货船名、保险金额等，保险单的背面印有保险合同条款，对保险人与被保险人各自的权利、义务作了详尽规定。

（2）保险凭证（Insurance Certificate）。

保险凭证俗称“小保单”，它是简式保单，其正面内容与保险单相同，背面不载有保险条款，但具有与保险单相同的效力。

（3）联合凭证（Combined Certificate）。

联合凭证是一种比保险凭证更简化的单据。它只在出口商的商业发票上以加盖印戳方式注明承保金额、险别、保险期限、保险编号、保险和理赔代理人名称及地点等事项，而不另出具单独的保险单，又称为“联合发票”。

保险单按照承保方式分类，除了普通的定名保单，还有特殊的：

（1）流动保单（Floating Policy）。

用流动保单投保时只确定保险条件，而不确定哪一批货物的保险单。货物出运后，被保险人逐笔向保险人申报船名、货物等内容，直到保险单金额全部用完。由于签发保险单时货物等未确定，因此也称为不定名保单。

（2）预约保单（Open Policy）。

预约保单是一种保险人与被保险人预约签订的总括性的保险合同。合同中只规定保险范围、保险责任和保险费率，不像流动保单那样规定总金额，但一般有每次出运货物的最大金额限制。

（3）暂保单（Cover Note）。

暂保单是保险人证明承诺保险责任的一种临时性文件。保险人在收到被保险人的装船通知后才出具正式保险单。投保人获知货物装载情况后，即通知保险人，再换取正式保险单，暂保单在规定有效期内具有正式保险单的效力。

第五节　其他单据

一、商品检验证明（Inspection Certificate）

商品检验证明，简称商检证，是证明出口商品的规格、品质、数量、重量和特性的检验文件，是出口方应进口方要求在货物装运前所做的相应检验的书面证明。

商品检验证明有如下作用：

（1）议付货款的单据。如果检验证明中所列的项目或检验结果与信用证规定不符或与出口商提交的其他单据不符，有关银行可以拒绝议付货款。

（2）衡量交货是否与合同相符的依据。

（3）处理争议的依据。如果交货品质、数量、包装以及卫生条件等不符合合同规定时，检验证明是买卖双方作为处理争议的具有法律效力的有效依据。

（4）作为海关通关验收、征收关税的必要证明。

常见的商品检验证明主要有以下几种：品质检验证书（Inspection Certificate of Quality）；重量或数量检验证书（Inspection Certificate of Weight or Quantity）；包装检验证书（Inspection Certificate of Packing）；卫生或健康检验证书（Sanitary/Healthy Inspection Certificate）；兽医检验证书（Veterinary Inspection Certificate）；消毒检验证书（Disinfection Inspection Certificate）；温度检验证书（Inspection Certificate of Temperature）；熏蒸检验证书（Inspection Certificate of Fumigation）。

二、产地证明书（Certificate of Origin）

产地证明书亦称产地证或原产地证书，是证明有关出口货物原产地或制造地的证明文件，是进口国通关验收和征收、减免关税的必要证件。

产地证明书的主要作用有：①通过证明货物的原产地来享受进口国的优惠税率。因为进口国海关往往会针对来自不同国家或地区的商品招待不同税率的差别待遇政策。②通过证明货物的原产地来符合进口配额的要求。

目前常用的原产地证明书为普惠制产地证（G.S.P FORM A）。产地证是跨国贸易要求的最重要单据之一，如果它没有适当地描述货物或它们的产地，会导致海关当局拒绝货物入关。它是提供货物产地证明的签署的陈述，经常被要求由商会分支这样的独立组织签发，并由在出口国的领事代表公证。即使UCP允许接受如被提供的产地证，如果信用证仅要求该单据而无进一步细节，开证行或保兑行仍将被友善地告知询问进口商申请书中的这一点。必须注意的是在进口商为已付单据偿付开证行之前，有关货物属于银行，并且银行不想承担因为原产地可疑境地下卷入被拒绝的风险。货物的原产地会较大影响它们的价格。

三、包装单据（Packing Document）

包装单据是反映货物包装情况（或无包装）的单据，是就包装事项对商业发票的补充说明，最常用的有装箱单和重量单两种。

装箱单（Packing List）是说明货物每一件包装明细情况的单据，它的作用是说明出口商品的花色、规格和包装情况。

重量单（Weight List）证明装货重量与合同规定相符。

练习题

一、选择题

1.出口商事先就向进口商提供发票，以便其向本国的外贸、外汇管理部门申请进口。这种发票是____。

A.商业发票

B.海关发票

C.制造厂商发票

D.形式发票

E.领事发票

2.我国出口结算业务中，使用最多的保险单据是____。

A.保险单

B.保险凭证

C.联合发票

D.预约保险单

3.根据出口合同履行的程序，正常情况下，下列单据中签发时间最早的是____。

A.商品检验证书

B.货物运输单据

C.汇票

D.保险单据

二、用英语回答下列问题

1.Does a mate’s receipt give title to the goods detailed on it？

2.What is a multimodal bill of lading？If it is to be acceptable under a documentary credit，what essential feature must it have？

第五章　汇款

第一节　汇款的当事人和种类

汇款（Remittance）是付款人主动通过银行将款项汇交收款人的顺汇结算方式。当国际贸易采用汇款方式结算时，要么卖方先将货物发运至买方，再由买方付款；要么由买方向卖方预先支付款项，然后卖方发货。因而，汇款方式是建立在买卖双方相互提供信用基础上的支付方式，属于商业信用的范畴。

一、汇款的当事人

（一）汇款人（Remitter）

汇款人即付款人，是委托汇出行将款项汇交收款人的当事人，通常是国际贸易合同中的买方。汇款人在委托汇出行办理汇款时要出具汇款申请书，该申请书是汇款人与汇出行之间的契约。

（二）汇出行（Remitting Bank）

汇出行是接受汇款人委托汇出款项的银行。汇款申请书一旦接受，汇款人和汇出行之间的契约关系立即正式生效。汇出行应该完全遵照汇款申请书的内容办理汇款业务。汇出行通常是汇款人所在地的银行，即进口地银行。

（三）汇入行或解付行（Paying Bank）

汇入行或解付行即接受汇出行委托，并解付一定金额给收款人的银行。汇入行解付汇入款项必须严格按照汇出行的支付委托书执行，收到支付委托书后应该验收核对印鉴密押，若有疑惑必须与汇出行进行联系，并通过电文来确认。汇入行通常是收款人所在地的银行，即出口地银行。

（四）收款人或受益人（Payee or Beneficiary）

收款人是接到汇入行通知或收到票汇汇票后收取汇款金的当事人，通常是国际贸易中的卖方。

二、汇款的种类

汇款人汇款必须向汇出行递交汇款申请书，委托汇出行办理汇出汇款业务。汇出行根据申请书的要求以不同的传递方式通知汇入行，而汇入行则根据汇出行的汇款指示向收款人解付汇款。汇款申请书的样式如图5-1所示。

（一）电汇（Telegraphic Transfer，T/T）

电汇是汇出行应汇款人的申请，发送电传或SWIFT电文给国外汇入行，指示其解付一定金额给收款人的汇款方式。

汇款申请书
APPLICATION FOR OUTWARD REMITTANCE

□电汇（T/T）　　□信汇（M/T）　　□票汇（D/D）

大写金额 AMOUNT IN WORDS		金额 AMOUNT
收款人名称及银行账号 BENEFICIARY'S NAME AND BANK ACCOUNT NUMBERS		
收款人地址 BENEFICIARY ADDRESS		
汇款人名称 REMITTER'S NAME 地址 ADDRESS		电话 TEL
汇款人附言 MESSAGE		

上述汇款偿付办法
IN PAYMENT OF THE ABOVE REMITTANCE
□请借记我们在贵行开立之账户，账号______
PLEASE DEBIT MY/OUR ACCOUNT WITH YOU
A/C NO.______
□付现金/支票
I/WE SEND YOU CASH /CHEQUE
....
申请人签名盖章（APPLICANT'S SIGNATURE）
（请用留存本行之印鉴）

银行专用 FOR BANK USE ONLY.	
银行编号 BANK REF.	
手续费 COMMISSION	
邮电费 POSTAGE/CABLE	
银行盖章	
主管	复核
核印	经办

图5-1　汇款申请书

电汇的业务程序是：汇款人填写汇款申请书，向汇出行交款付费，取得电汇回执。汇出行根据汇款申请书内容，将汇款金额、收款人和汇款人姓名、地址以及汇款人附言等以电传或SWIFT电文通知汇入行，委托其解付。为了使汇入行核对金额，证实电文的真实性，汇出行在电文中必须加注双方银行约定使用的密押（Testkey）。汇入行收到电文，首先要核对密押，确认无误后才能办理解付手续。汇入行如果发现汇款电文金额与密押有问题，应立即回电查询。汇入行解付前要缮制电汇通知书，通知收款人取款，收款人在收据上盖章，交给汇入行，汇入行凭以解付款项。对在汇入行开有存款账户的单位，汇入行凭汇款电文将款项收入收款单位账户，然后向收款单位发出收

账通知单。这是国际贸易结算电汇中常用的通知方式。汇入行在接到国外电汇头寸后，还须将付讫的借记通知（Debit Advice）寄给汇出行。电汇业务流程如图5-2所示。



图5-2　电汇业务流程

电汇的特点是：

（1）电汇是收款速度最快的汇款方式，但汇款人必须承担较高的费用，所以一般在金额较大或比较紧急的情况下才予以使用；随着信息技术的发展，电汇成本有了下降的趋势。

（2）银行汇款业务中，电汇优先级别较高，均当天处理。电汇交款迅速，银行无法占用电汇资金。

（3）电汇还具有安全可靠的特点。目前电汇采用电传和SWIFT系统发出，汇款效率高、更安全。因此，汇款实务中，电汇业务的比例在逐渐增大。

由于电汇方式一般在24小时内即可完成清算，因而银行对外挂牌的电汇汇率不需要考虑垫付资金的利息损失。

（二）信汇（Mail Transfer，M/T）

信汇是汇出行应汇款人的申请，用航空信函指示汇入行解付一定金额给收款人的汇款方式。

信汇业务的程序与电汇程序基本相同，所不同的是汇出行应汇款人的申请，以信汇委托书（M/T Advice）或支付委托书（Payment Order）作为结算工具，通过航空邮寄至汇入行，委托其解付。汇入行收到委托书后，凭汇出行的印鉴样本核对无误后，即按委托书的地址通知收款人前来领取汇款。收款人领取汇款时，必须持证明自己身份的证件，并在汇款收据上签名或盖章。

信汇的特点是：

（1）信汇费用低廉。

（2）信汇速度较慢。因邮递关系，收款时间较长。

（3）信汇资金可被银行短期占用。信汇在途时间较长，因此汇出行可占用一个邮程时间内的信汇资金。

（三）票汇（Remittance by Banker's Demand Draft，D/D）

票汇是汇出行应汇款人的申请，代其开立以汇款货币清算中心的银行为付款人的银行即期汇票，并交还汇款人，由汇款人自寄或自带给国外收款人，由收款人向付款行凭票取款的汇款方式。如果票汇的不是汇出地币种，那么汇出行要出具汇票通知书或票根（Advice of Drawing）并寄至汇入行，以便汇入行在收款人持票向其取款时，凭票根核对汇票的真伪，待证实汇票无误后，解付票款给收款人，并将付讫收据寄至汇出行，从而完成了一笔票汇业务。票汇以银行即期汇票作为结算工具，其传送方向与资金的流向相同，所以票汇亦属于顺汇结算。

票汇与其他汇款方式相比较，其特点为：

（1）票汇取款灵活。票汇是由汇款人自己将汇票寄给收款人或自己携带出国，收款人根据自己的方便，在有效期内随时主动凭票到银行取款。而信汇、电汇是由汇出行通过电文或邮寄将汇款委托书交汇入行的。信汇、电汇的收款人只能等待汇款通知取款。

（2）汇票可代替现金流通。汇票经收款人背书后，可以在市场上流通转让，到银行领取票款的持票人不一定是原收款人，而信汇委托书则不能流通转让。票汇的汇票因为是银行汇票，故在流通中较受人们欢迎。

让我们考虑一下中心汇票的概念。一些较大的国际银行在办理汇出款项时，票汇与信汇业务分别使用了“中心汇票支付”的办法。“中心汇票”是指各家银行开出的以汇票票面货币的清算中心所在地的银行为付款行的汇票。例如一张汇票的金额是以美元所表示的，而美元的清算中心在纽约，即应选择纽约的一家银行为汇票付款行。该汇票即为美元中心汇票。以此类推，一张在伦敦付款的英镑汇票为英镑中心汇票；一张在东京付款的日元汇票为日元中心汇票。中心汇票上的付款行一般是出票行在各货币清算中心的联行或代理行。采用中心汇票

支付的票汇和信汇业务，其结算工具发生了变化。

第二节　汇款的偿付与退汇

一、汇款的偿付

汇出行委托汇入行解付汇款，应及时将汇款金额拨交汇入行，这叫汇款的偿付（Reimbursement of Remittance Cover），也叫头寸偿付或俗称“拨头寸”。按照国际惯例，汇出行在发出汇款委托书的同时，必须将头寸拨付给付款行，使付款行不致因执行付款指示而垫付头寸。因此，每一笔汇款，必须注明拨付头寸的具体指示，即每一笔汇款必然引起一笔相同金额的头寸偿付业务。有的银行在相互建立业务代理关系时，在代理合约中注明汇款头寸偿付的方法，有的银行则采取在逐笔汇款委托书或汇票通知书中注明头寸如何调拨。

银行间偿付的具体方式与汇款货币种类密切相关。下面以英国巴克莱银行受托汇款到德国为例，按照币种不同，分析电汇和票汇较具体的业务流程，尤其是银行之间的偿付方式（信汇与电汇除了速度差别，其他相似）。

（一）汇付汇入国货币

即汇付出口国货币，在这种情况下，汇出行授权汇入行借记本行往账：“请借记我们的往账（“In cover，please debit our a/c with you.”）。”汇出行利用在汇入地代理行的往账，通过电文指示/发送票根委托告知对方作为电汇下的汇入行或票汇下的付款人，凭该电文指示或收款人提示的汇票借记往账，支付收款人。

如果巴克莱的一个顾客想要通过电汇支付给一个德国人1.5万欧元，巴克莱将以其标准电汇格式发出书面指示。这些指示将包括受益人名称和地址、是顾客支付费用还是从汇款中扣除费用。巴克莱银行然后将以现汇汇率借记其顾客1.5万欧元的等值英镑，并指示一德国银行在支付受益人后借记其往账1.5万欧元。巴克莱将贷记其镜子账户1.5万欧元。如果巴克莱的顾客要求一张1.5万欧元的银行汇票，包括的机理将略有不同，但净结果相同，即往账将被借记。巴克莱将以德国银行为付款人签发汇票，并通知该银行他们已签发这样一张汇票。巴克莱将此汇票交给其顾客，并借记其账户等值英镑。当德国受益人收到该汇票时，他将把它付入自己在一德国银行的账户。如果其银行不是汇票付款人，那么汇票将通过德国清算银行发送。汇票受票

行收到汇票时将借记巴克莱的往账，而巴克莱将贷记其镜子账户。

如图5-3所示，其中，“①′……”系列表示票汇汇票付款人就是收款人的账户行，“④″……”系列表示票汇汇票同城托收。

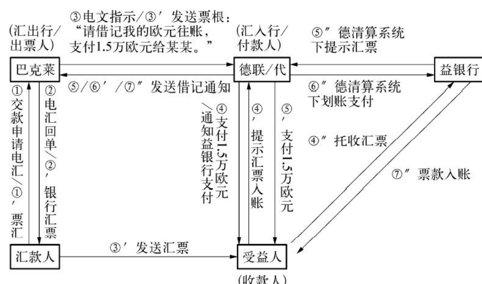


图5-3　汇付汇入国货币

（二）汇付汇出国货币

即汇付进口国货币，在这种情况下，汇出行主动贷记汇入行来账：“我们已贷记你们的来账（In cover，we have credited your a/c with us）”。在电汇下，汇出行利用汇入地代理行在自己这里的来账，通过电文指示委托告知对方作为电汇下的汇入行，自己已经贷记对方来账，请对方凭该电文指示支付收款人。在票汇下，汇出行以自己为汇票付款人，等待收款人委托其银行托收，由该代收行邮寄提示汇票，汇出行贷记代收行的来账，代收行再解付票款给票汇收款人。当然收款人也可能要求议付，那么代收行得先议付垫支。

对英国的银行而言，如果汇付英镑，常用的结算方法是贷记外国银行的英镑来账。给一德国受益人的1万英镑电汇将会是通过巴克莱发送电文指示德国银行支付1万英镑的等值给受益人，同时通知该德国银行这1万英镑已被贷记到其来账上。如果是银行汇票的方式，巴克莱将以自己为付款人签发一汇票并交给顾客，要其发送给国外受益人。然后受益人将要求其银行议付汇票或为他托收这款项。无论哪一种情况，该德国银行将发送汇票给巴克莱，要求这1万英镑被贷记到其往账上。如果该银行议付这汇票，它将扣除贴息立即支付等值欧元给受益人，或如果该银行托收这汇票，将等到巴克莱银行通知其来账已被贷记，才扣除托收费用贷记顾客等值欧元。在上述关于英镑支付的两例（电汇和票汇）中，如果德国受益人在其银行有英镑账户，那么他将被贷记汇款或汇票的面额扣除包括的费用部分英镑。

如图5-4所示，其中，“①′……”系列表示票汇汇票议付，“④″……”系列表示票汇汇票跨国托收。因为受益人可向自己的银行办理

议付或托收外国汇票。

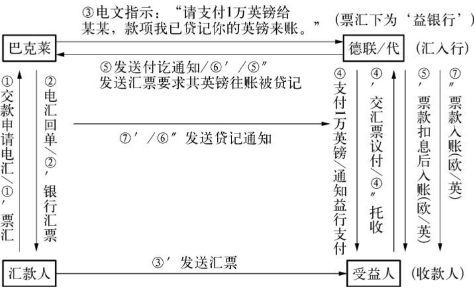


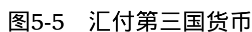
图5-4　汇付汇出国货币

（三）汇付第三国货币

在这种情况下，汇出行授权自己与受益人或受益人当地账户行（即"益银行"，假设为Y行）的第三国共同账户行（汇入行）结转双方的往账，对该第三国共同账户行指示："请借记我们的往账，贷记Y银行的往账（In cover，please debit our a/c with you and credit Y Bank a/c with you）"。如果受益人在第三国银行开有账户，则由该第三国银行直接贷记其账户。汇出行利用在第三国代理行的往账，通过电文指示或发送票根委托告知对方作为电汇下的汇入行或票汇下的付款人，凭该电文指示或收款人提示的汇票借记往账，支付收款人。

在以第三国货币支付的情况中，巴克莱将利用在那国的一个往账以完成交易。例如，如果支付德国受益人是电汇美元，巴克莱将发送电文给一美国银行，指示他们支付（比如说1.8万美元）并借记巴克莱的往账这金额。如果德国受益人在该美国银行有一美元账户，那么该账户将被贷记这金额，否则如果被受益人要求，该美国银行将通过电文指示一德国银行支付受益人等值欧元，然后该美国银行将贷记该德国银行的美元来账。如果巴克莱被要求通过银行汇票支付，他们将以一美国银行为付款人签发汇票，并借记其顾客等值英镑。该顾客将发送汇票给德国受益人，后者将其付入自己的美国美元账户（如果他有的话），否则会要求其德国当地银行议付或托收汇票并贷记其欧元账户相应款项，该德国银行然后将发送汇票给美国受票行并要求其往账被贷记。巴克莱在该美国银行的往账将被借记。

如图5-5所示，其中"①′……"系列表示票汇汇票付款人就是收款人的跨国账户行，"④″……"系列表示票汇汇票议付，"④‴……"系列表示票汇汇票跨国托收。



③电文指示/③′发送票根：
“请借记我的美元往账，
支付1.8万美元给某某。”
(汇出行/
出票人)
巴克莱
(汇入行/
付款人)
美联/代
⑥″/⑤‴发送汇票要
求其美元往账被贷记
益银行
⑤/⑥′/⑦″⑥‴发送借记通知
⑦″/⑥‴发送贷记通知
①交款申请电汇/①′票汇
②电汇回单/②′银行票汇
④支付1.8万美元/通知益行支付等值欧元
④′提示汇票入账
⑤′支付1.8万美元
④″交
汇票议付
/④‴托收
⑤″票款
扣息后
即入账
(欧/美)
⑦‴票款入账(欧/美)
汇款人
③′发送汇票
受益人
(收款人)

图5-5　汇付第三国货币

二、汇款的退汇

退汇是指汇款在解付以前的撤销。退汇可能是由收款人提出，也可能由汇款人提出。

（一）收款人退汇

收款人退汇比较方便，在信汇、电汇时，只要他拒收信汇、电汇，通知汇入行，汇入行就可以将汇款委托书退回汇出行，必要时说明退汇原因，然后由汇出行通知汇款人前来办理退汇，取回汇款。在票汇下，收款人退汇，要将汇票寄给汇款人，然后汇款人自己到汇出行办理退汇手续。

（二）汇款人退汇

首先，对电汇、信汇，汇出行应该立即通知汇入行停止解付，撤销汇款，如果收款人有意见，应向汇款人交涉，不能强要汇出行和汇入行付款。然而，汇款人的退汇要在撤销通知到达汇入行时，该行尚未付款才能实现：汇出行接受汇款人电汇、信汇的退汇要求后，应用信函或电文通知国外汇入行办理退汇，汇入行接到汇出行要电汇、信汇的通知后，如尚未解付款项，一般可以同意照办；如果汇入行已经解付款项，汇入行不能向收款人追索，汇款人也不能要求退汇，只能由汇款人直接向收款人交涉要求退款。其次，在票汇的情况下，汇出行处理很谨慎。因为汇出行自己开出汇票，自己即为出票人，对任何合法的、善意持票人均要担负保证付款责任，如无理退回汇票，一方面增加手续，另一方面还可能丧失信誉，或引起许多纠纷与争执。

因此，如果是汇出行开出汇票交汇款人，汇款人还没寄出汇票，其可以持原汇票到汇出行申请注销汇款。如果属于寄递时遗失，属于天灾人祸、火灾水灾以及如飞机、轮船失事而造成的毁灭，一般在了解到汇票收款人确实无法收取款项时，可以接受办理退汇。如果汇款人已经将汇票寄出，汇票款项已经被收款人领取，或者虽然没领取但估计汇票已经在市场上流通，则不论汇出行还是汇入行都不会办理退汇的。汇票如果遗失、被盗，应该办理挂失、止付手续。即由汇款人向汇出行出具担保书，担保若发生重付，由汇款人负责。有的银行还要向法院或公证行办理公告等手续进行挂失，汇出行收到担保书和公告后，据以通知汇入行挂失止付，待汇入行回电、回函确认后，才能办理退汇或者补发一张汇票。止付对于汇入行来说，如有汇出行的通知，可以不付款，但如果汇入行认为必须付款，则汇出行或汇款人不

能因此提出异议。汇款人退汇最为常见。

（三）汇入行退汇

电汇、信汇汇出后，如果收款人迟迟不来取款，过了一定时期，汇入行有权主动通知汇出行注销，办理退汇。凭汇票取款的期限，各国银行规定不同，一般是半年或者一年。汇出行汇出汇款后，如果汇款人得知收款人未能如期收到汇款或汇款有漏错，可以到汇出行或经汇出行到汇入行进行查询。

第三节　国际贸易中的汇款

一、两种汇款方式

（一）预付货款

预付货款（Payment in Advance）又称先结后出，是指进口商先将部分或全部货款给出口商，出口商收到货款后再发货。随订单付现（Cash with Order）就是其中的一种典型方式，买方于发出订单时，或于买卖双方订立合同后即将部分或全部货款用汇付方式付给对方。

预付货款对出口商是最有利的，他可以收款后再发货从而掌握主动权，甚至收款后再购货发运从而做一笔无本钱生意。而进口商则有钱货两空的风险，或资金长期被他人占用而损失利息。当然，为了降低风险，进口商也会采取相应的措施，如要求出口商提供银行保函等保证出口商按合同规定交货。预付货款是建立在买卖双方签订的贸易合同基础上的，一般在下列情况下经常使用这种方式：

（1）对于紧俏的买方急需的商品，进口商为了买卖成交，或不得不答应对方要求而预付货款，或作为竞争性手段，主动以此为优惠条件吸引对方成交。

（2）出口商是跨国公司的子公司、母公司或分公司，或出口商是信誉极好、极为可靠的大公司、大企业，或进出口双方是长期合作伙伴，关系十分密切，互相依赖。

（3）进口商信誉不佳，或出口商对进口商的资信不了解，为了避免承担风险，须先付款才发货，以此为条件，如果进口商不履行合同，出口商即可没收预付款。

（4）出口商资金匮乏，须先收货款才能购买原材料组织生产或购买商品转卖给进口商。

（5）在成套设备、大型机械、大型运输工具如飞机船舶等，或者在工程承包交易中，或者在专为进口商生产的特订商品交易中，出口商往往要求预付一定比例的预付货款作为定金（Down Payment），或采用分期付款方式，定金和分期支付的款项采用汇

付。

（二）货到付款

货到付款（Payment after Arrival of the Goods）又称先出后结，是指出口商先发货，待进口商收到货后再付款。交货付现（Cash on Delivery）就是其中的一种典型方式，货到目的地后进口商立即用汇付方式将货款付给对方。但也有双方协议货到后一定时限才汇付货款，或经过货物检验后才汇付的。

货到付款对进口商是最有利的，他不但掌握了依货付款的主动权，货物不符合合同要求就可拒绝付款，而且不用承担资金风险，如果他收货后并不及时付款，实际上就是占用了出口商的资金。而出口商则有货款不能收回或不能全部收回或不能及时收回的风险。货到付款方式常用于以下两种业务：

1.售定

售定（Open Account）是进口商收到货物后按事先订妥的货物价格付款。所以货价是确定的，付款时间通常是货到即付，在合同规定的时间内汇付。使用售定方式通常有下列情况：

（1）快销商品，如鲜活商品，使提货方便快捷。

（2）一般性日用消费品，使简化手续或节省费用。

（3）出口商对进口商的诚信有怀疑。

2.寄售

寄售（Consignment）是指出口商出运货物委托进口商代卖，价格未定，进口商可以自定价格出售货物，等到货物卖出后，扣除佣金，再将货款汇付出口商。寄售对出口商最为不利，价格涨落的风险由他承担，当然他也可以规定一个最低售价。为了推销商品，出口商有时也愿意这样做。使用寄售方式通常有下列情况：

（1）出口商为了在国外市场促销在国内销路不佳或市场有限的商品。

（2）为了打开国外市场，新产品在国外试销。

（3）参加国外商品交易会、博览会或展示会后展品的处理等。

二、汇款的风险与防范

1.汇款的特点

汇款结算方式是以银行为中间媒介来结算进出口双方的债权债务关系。客户采用汇款方式，就是委托银行汇款，通过在银行账户之间存款余额的划拨从而转移资金。汇款可以作为结算方式单独使用，也可以与其他方式结合使用。即使在使用其他结算方式时，资金的实质性划拨最终也是以汇款方式完成的。所以汇款是基本的结算方式。

汇款是建立在商业信用的基础上的结算方式。银行在汇款的全过程中承担收付委托款项的责任，并因此享受汇付费用。但一般银行并不介入进出口双方的买卖合同，对合同规定交易双方的责任、义务等的履行不提供任何担保，甚至不代办货运单据的移交，而由出口人自行转交给进口人。因此汇款属于商业信用，它取决于交易一方对另一方的信用，或卖方信用，或买方信用，因而买卖双方必有一方承担着较大的风险。

汇款结算中买卖双方资金负担是不平衡的：进口商在未收到货之前首先付款，这样出口商完全可以占用进口商的资金备货和运货；进口商在收到货物甚至卖出之后才支付货款，这样进口商完全可以做一笔无本生意。所以在国际货物贸易中使用汇款方式时买卖双方资金负担悬殊大。

但汇款结算具有手续简单、费用低廉的优点。因此在相互信任的进出口双方，比如长期的贸易伙伴之间的交易中经常使用此方式。随着公司内贸易的不断增加，汇付方式在近些年来使用越来越多。另外，在支付小额交易的货款、分期付款、定金以及货款尾数、佣金、运费、保险费、样品费等贸易从属费用时常使用此方式。在非贸易结算的支付中，汇款方式也是最常见的。

2.汇款的风险防范

汇款方式应用的增加也有其他一些特殊原因。因为其他结算方式如信用证结算等是以社会经济结构稳定、经济秩序良好、银行体系完善、企业经营正常为前提的，没有这个前提，那些结算方式难以普遍使用。在缺乏银行信用可用的时候，商业信用只好唱主角。

从贸易商角度来看，如果贸易双方互相缺乏足够的信任，对对方

的资信不够满意，采取汇付方式的风险是很大的，因此，企业对汇付风险的防范首先在于加强信用风险管理，同时，为了保障其权益，减少风险，可以在买卖合同中规定保障条款，以获得银行信用担保或第三方的商业信用加入。例如在买卖合同中可约定卖方收取货款时，必须提供银行保函，由银行担保卖方如期履行交货义务，保证提供全套装运单据等。

从银行角度来看，国际资金偿付作为银行的基本业务在整个业务流程中环节较多，涉及面广，加强风险防范与控制，是一项非常重要的基础工作。银行收到付款指示时，由电脑系统自动识别与控制，对指示行所有的付款指示在确认已收妥相应的头寸后方予以解付，以避免头寸风险的发生。对于经常发生头寸风险问题的国外汇款银行，应格外注意。当退汇发生时，银行要注意按国际惯例办事，防范头寸风险。

第四节　国际贸易汇款的具体业务问题

许多贸易尤其是地区内跨国贸易基于赊销支付条款。赊销意指卖方交货物或服务给买方而在交付时未收到现金、汇票或其他具有法律效力约束和加强的承诺，买方希望按照销售合同条款和后来卖方的发票支付。所以，赊销包括一种短期但约定的授信给买方，在大多情况中仅仅由发票和借此规定的支付日期连同证实装运货物和装运日期的相关运送和交付单据的复印件来证实。

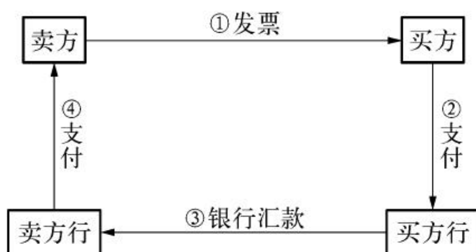


图5-6　银行汇款

①基于发货发送发票；②在银行内的发票支付，常规以当地货币；③通过SWIFT系统进行银行汇款；④根据发票或及卖方指示，以当地货币或外币支付

当支付条款基于赊销、卖方未收到买方支付义务的附加安全保证时，常规的银行汇款是最简单和最常用的支付形式。买方收到卖方的发票，在到期日前不久简单指示银行汇款给卖方选择的银行。这要么直接给卖方在自己国家一银行的账户（这是最通常情况），要么给卖方可能在买方国家一银行的单独的托收账户。

卖方可能不想要将外币兑成本币，而将款项贷记到一货币账户，见“货币操作”。

一、跟随贸易样式的支付结构

银行汇款是一种“光票支付”方式（相比后面将被描述的跟单支付），它在规模和业务数量及金额上均占主导，估计这种方式占商业性国际支付的80%以上。其主要原因，不仅因为它是简单、廉价和对买卖双方有弹性的支付方式，而且它也是一般贸易样式的一个象征。

大部分国际贸易是区域性的，一般认为其中商业风险较低，所以传统使用赊销条款。这样的贸易有运输距离短的优势，熟知企业之间甚至集团内公司之间，或从风险评估角度能被适当评估的公司之间的习惯业务样式。在这些情况中也十分通常存在已建立的市场惯例，其中通过银行汇款结算的赊销是最通常的支付方式。甚至在卖方宁愿要一更安全支付方式的个案中，经常会难以达到赢取竞争或已建立的业务。取而代之，许多卖方用出口信用保险防范不同客户或甚至其全部出口的风险，有了这种保障，银行汇款可能是最好的可选择支付方式。

二、SWIFT系统

当今，许多银行汇款通过SWIFT，它是进行国际支付和信息传递的国际银行网络，至今已有8千多个全球的金融机构参与其中。该网络由参与银行共同拥有，它创造了低成本、安全和非常有效的内部通信系统。引入SWIFT的结果是各国、各银行之间的银行汇款等支付和信息传递比以前快多了。当买方银行把汇款指示输入系统，它通常于2个银行工作日后到达卖方选择的银行，然后于次日或按当地惯例到达卖方。紧急的SWIFT信息（特快支付）处理更快，但费用更高。可是要强调的是，即使通过SWIFT处理速度已经有很大提高，但仅当支付指示被传递到该网络后。就像以前，卖方依赖买方及时将正确指示给其银行，卖方仍应对自己的系统和路径保持高标准，紧密检查未完成的支付。

非常重要的是使用SWIFT发展的正确地址代码系统，即银行确认代码（BIC）。该代码是电讯信息方式的唯一地址，用来辨认交易涉及的金融机构。BIC由8个特征码组成（如果也包括一分支代码，那将是11个），辨认银行、国家和地区（例如北京的中国银行BKCHCNBJ）。该代码常被称为SWIFTBIC，所以必须被正确包括在支付条款和后来的发票及其他买方信件中。BIC的快速查询也可通过www.swift.com/biconline，那里可查取或检查任何银行的正确代码。

不论支付源于哪里或发往哪里，卖方理应向买方提供传递到其银行的正确和必要信息以及也必定出现在支付条款和发票中的信息。当今许多收信银行自动处理这些支付，但如果被提供不正确或不完全信息他们就必须手工处理，在这样的情况中将支付更高费用。

三、SWIFTnet贸易服务设施（TSU）

在执行订单、装运和交出发票后，银行汇款是赊销贸易中的最后一步，但它不包括及时执行的担保形式。可是在跟单支付方式中，特别是在信用证中，银行被包括在从装运到支付的供应链中，这使跟单支付更安全，但一般更消耗时间、没弹性且更昂贵。同时扩大中的全球贸易通过减少交易成本、增加效率和弹性，号召更多赊销贸易。

为了使银行提供适当的风险管理和信息服务到当今的合作供应链，填补赊销和更有效的跟单支付之间的缝隙，SWIFT正被精确测试“半赊销”贸易，即SWIFTnet TSU。这是基础性中心贸易资料信息匹配平台，将提供给银行和其客户检查单笔交易供应链的工具，借此增加透明度和减少交易的不确定。TSU的引入也将为新融资服务特别是贸易融资领域实现更廉价和更容易获得出口商装运前融资或买方的交货后融资形成基础。一方面TSU将被引入，另一方面它现在正被世界上的一些领先贸易银行作试验性测试。

总之，为日常或不太复杂交易改进的该系统将作如下运营。买卖双方将发送高标准的购买订单信息给其银行输入SWIFT资料平台。当相互匹配成功，不仅对商家而且对银行将被证实那会在一较早阶段为交易融资形成基础。作为处理程序，卖方银行将加发票、运输和其他要求的信息到该资料平台，使其他银行检查该合同的适当执行，相应地也检查买方按照约定数据库信息的支付义务执行。如当SWIFTnet TSU完全运营和共同作用，为了赊销贸易增加使用的新支持体系将被创造，它会包含取自常规银行汇款和跟单支付方式的极重要因素。

预付货款

从现金流动和商业风险两方面看，预先或直接在实际装运时收款对卖方是理想的情形。可是这样的合约对买方没什么优点，在多数情况中将卖方置于比提供更优越条款的其他供应商没有竞争力的情形。

所以装运前支付或装运时支付至少不频繁出现在国际贸易日常交易中，但该规则存在一些例外：

（1）较小的个人交易：现金流动和商业风险对买方不太重要，这种支付方式由于简单的处理程序和较低的交易成本已经变成标准惯例。订购剩余部分、试验订单、预约、定金是典型例

子，通常订单随附支票。

（2）电子商务：订单和支付同时进行，支付被借记到买方的借记卡或贷记卡。

（3）较大的零售交易：交货前支付是整个支付结构的一部分，通常包括交货前支付、交货时支付，并且经常有交货后部分支付、分期付款或承兑。这一支付方案应该反映交易结构，防范包括买卖双方的固有风险和现金流动风险。

交货前支付作为支付组合混合成条款的一部分在第十二章连同一些实例详述。这些支付几乎总是被执行为银行汇款，有时与以买方为受益人的支付保函组合，以防卖方完不成合同义务。

四、海外托收账户

至今银行汇款被描述为两国之间直接从买方银行到卖方银行的支付方式，这是通常情况。可是，卖方选择在较大的OECD国家开设当地币种账户是普遍趋势，他们已经或期待在那国有较大支付流量。然后买方将支付到一本地而非国际账户上，那样更容易、更便宜，当该支付到账时卖方将直接取得。这些账户经常建立在卖方银行的海外分支，或卖方银行的合伙组织。该体系非常依赖这些账户是否及如何结合到卖方的现金管理体系，成本依据其建立和要求的服务水平。

托收账户的使用也通过一些国家银行系统的其他发展而加速进行。例如更快甚至在线交易和余额报告，所以卖方通过其与银行的终端连接从这些账户每天检查单笔交易是可能的。然后余额可被用于那国的当地支付、公司内汇款或直接汇到卖方总部账户。

欧元支付

为了统一欧盟国家之间银行汇款的处理，欧盟已经建立从买方发指示给银行到款项抵达收汇银行的最多3个银行工作日的限制，然后根据当地惯例通常在1个工作日后可使用金额到达卖方账户。这些规则也规定银行在确定条件下必须以与国内相同的方式用欧元支付，只要他们在汇出国和汇入国以一种货币进行，也叫“EU支付”。

有明确限制以使汇款区分于欧元支付，最大金额为5万欧元或其等值，收款人账户必须以欧洲IBAN标准（国际银行账号）表示，包括账户、国家和按照标准化结构的银行代码。收款银行也必须被识别出正确地址代码，即SWIFTBIC。

五、银行汇款的支付延误

既然银行汇款中银行的主要角色是提供即时功能，那么正确、及时支付的责任就依靠商业当事人了。买方必须给予其银行正确的支付指示，但通常直至卖方完成了按合同交货的义务才产生买方该义务。

支付延误是常有的，不仅在不同国家而且在不同买方。有时理由可能是发货不被接受，或其他相关的声明，但在这些情况中进行对话应该已经建立在当事人之间，卖方可望完全清楚情况和延期支付的理由。

可是在一些情况中卖方可能不清楚如何与买方讨论这样的赊销支付，将不能及时收到支付，这可能有许多不同的理由：

（1）在一些国家或公司可能建立惯例延迟支付，国际支付也被同样处理。

（2）当地币种银行信用限额或利率水平能使其有优势或必须延期所有支付，包括支付给供应商。

（3）供应商支付通常基于赊销，即无汇票或类似票据。这样的支付与其他债务相比可能优先权较低。

（4）买方可能要自我清算以增加流动性，可能倾向于延迟支付直至他们的客户支付。

（5）买方可能明白从延迟兑换当地货币到汇付给卖方的货币的货币优势。

（6）大公司经常有内部支付系统，在月内内部批量支付。

（7）在最坏的情况中，延期可能因为部分买方流动性或清偿力问题，或可能在于买方国家的问题。

六、减少支付延误

即使不可能建立真实的支付延误原因，卖方也总能采取一些步骤减少这样的延迟。首先卖方必须有带有清晰支付条款的合约或销售合同。它应该包括如何支付的详细指示，装运后开发票应规定同样信息，即固定的到期日、完整的银行名字和地址、账号和SWIFT编号。按照合同延期支付有利息开支和规定适用利率，也能证明有利于强调权利。即使可能难以托收后来的利息，该仅有指标也可能对支付速度有一促进效果。

关于赊销支付条款，最重要和最有效的加速支付的方式依赖国内支付体系和效能，指导公司处理超额和超期支付。卖方必须有清晰的内部规则和指南，带有单笔过期支付的金额、及时和频率的限制，连同报告和如何处理这种事情的指示。

尤其重要的是在公司内，销售和管理部门之间有内部通讯，以使销售人员有责任于让个别买方清楚任何延迟支付。这销售人员可能有附加信息，可以接触和取得支持自他们对面的买方那里的数字，他通常不是支付的责任人，且可能总的不清楚这支付延期。

综上所述，卖方不应该让支付延迟太久。如果买方有财务问题，那么卖方经常将立即去了解情况，一旦当地生意伙伴共同知晓此事，那么他们将首先施压支付。为了持续的业务，买方也可能更依赖他们而不是一外国供应商，而且可能在支付优先顺序中采取相应行动。

监督和跟踪

所有公司应该有严格但敏感的信用控制使买方清楚，无论约定了什么都必须兑现。可是许多卖方拒绝履行进一步行动的直接或间接处理，担心这将逐渐损坏将来业务前景的基础。

这种担心几乎总是毫无根据，如果开始就清晰地决定了支付条款，正确开出发票，后来的进一步提醒或行动可能不被理解，但将被作为合约的一部分反映。

经验表明，如果早先没有与买方关于过期支付的处理达成合约，那么卖方早先与一托收公司签约是重要的。这样的公司可帮助卖方清楚了解延期的原因，也能快速行动获得咨询。

发货后紧密监督是交易的一个关键要素——大量货币经常会被支付。

七、支票支付

支票支付是曾经的通常支付形式，但是随着处理国际银行汇款的成本—效益比率更高和更快方式引入，情况不再是这样。现在可能所有国际支付中的极小百分比通过支票处理。但在英国和美国这样的国家情形可能不同，这种支付形式在国内贸易中通常使用，支票可能因此也较频繁使用于国际贸易支付。

有时买方为了现金管理目的而偏好使用他们自己的支票支付，对抗通过“银行支票”（银行汇票）。由买方在到期日前邮寄的公司支票将在收到并交给卖方银行后才支付给卖方，通常有一可接受的延迟支付对价日。这将延迟卖方流动性的取得，并经常发生附加费用，但支付也将取决于买方银行稍后兑现发还给其要求偿付的支票。只在那后阶段支票将被支付自买方自己的账户——买方享有许多免息日的利润。

在一些国家，得到银行间公司支票的海外清算可能花费数周时间，那期间支票已被发送到处理托收的银行账户。在这样的情况中，参与的银行可能收取高额的托收佣金，那将增加出口商大笔开支，还不提流动性缺点。这些手续在各国家之间有很大差异，如果不确定，卖方总是应该在同意接受公司支票作为国际贸易支付之前预先与自己的银行检查核对。

卖方也应该清楚如果同意支票支付而没做其他规定，那么它可能将连同上面提及的流动性和成本缺陷收到公司支票。可是，大公司可能作为一种政策有这种支付手续，卖方可能必须接受，但在这些情况中，这可能比交易的其他方面更需要重点检查。

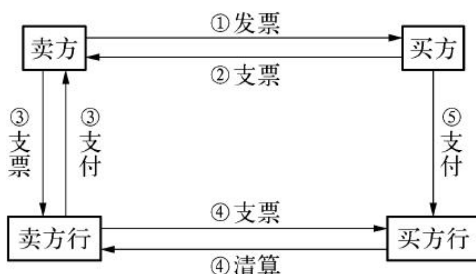


图5-7　支票支付（公司支票）

①基于发货发送发票；②作为支付，支票被发送给卖方；③

卖方收到其银行的支付，要么有一较长的推迟的对价日，要么在许多情况中只在买方银行收到支票的稍后阶段；④支票在银行间“清算”；⑤支票被借记买方账户

图5-7表明支票的处理不同于银行汇款。可是作为一种不直接联系背后贸易单据的清晰支付方式，卖方的安全程度连同早先描述的同样缺点几乎与银行汇款完全相同。

可是，一般关于支票总有进一步的风险方面，那就是邮寄风险。如果在寄给卖方时丢失了，或因罢工或其他原因延迟了，买方可声明他们已通过发送支票支付了，但卖方还没收到支付。支付条款应该决定哪方必须承担这种风险，但情况通常不是这样。如果条款清晰陈述应该通过银行汇款支付，那就表明风险被常规地评估了。

结论是如果通过支票支付，条款必须清晰表述是公司支票还是银行支票，那么双方将了解所约定的出口商清楚所包括的风险。如果使用银行支票（银行汇票），手续有点不同。买方首先从其银行买进支票，然后在卖方将支票交给其银行之后将立即收到支付。

另外，银行支票的正面被划线是为了安全、谨慎而经常做的，这样的支票将不被现金支付，将只被贷记到收款人的账上，在这种情况中，卖方被其银行现金支付。

实务快速指南二　预付货款

既然先于货权转移收到支付，那么预付货款支付方式下出口商可减轻信用风险或拒付风险。电汇和信用卡是出口商可取的最常用预付货款选择。因特网的优势下，托管服务正变成小出口交易的另一种预付货款选择。可是，要求预付货款对买方是最没有吸引力的，因为它趋向产生现金流动问题，它通常不是出口商有竞争力的选择，特别当买方有其他卖方可选择时。另外，外国买方常担心如果预付了货款货物可能不被发送。坚持预付货款作为其销售唯一支付方式的出口商可能输给正愿提供更有吸引力的支付条款的竞争者。

关键点

（1）在货权转移前，要求支付全部或主要部分，通常经由信用卡或银行或电汇或托管服务。

（2）预付货款，尤其电汇对出口商是最安全、最低风险的国际贸易方式，所以，对进口商是最不安全和最没吸引力的方式。可是，信用风险和竞争局面二者都必须被考虑。

（3）出口商可能选择信用卡作为生动的预付货款选择，尤其对小的消费品交易。

（4）出口商也可能选择托管服务作为互利的预付货款选择，就与要求保证预付货款以货物将被发送为交换的进口商的小交易。

（5）坚持预付货款可能最终导致出口商失去客户，输给正愿提供外国买方更有利支付条款的竞争者。

（6）偏好更安全和更好现金利用的信用好的海外买方，可能发现预付货款不可接受并离开这笔交易。

预付货款的特征

（1）适用性：推荐用于高风险贸易关系或出口市场，并适于小出口交易。

（2）风险：出口商显然实际上无风险，因为风险负担几乎完全置于进口商。

（3）优点：装运前支付；减轻了拒付风险。

（4）缺点：可能在支付条款上失去客户输给竞争者；没有通过财务运作的额外收益。

一、电汇：最安全和被偏好的预付货款方式

国际电汇被通常使用，并且几乎是立即的。使用这种方式时，出口商应该提供清晰路径指示给进口商，包括汇入行的名称和地址，SWIFT地址（及可能的国内银行业协会编号），以及卖方的名称和地址、银行账户名称和账号。国际电汇费用可由汇款人（进口商）支付或被从收款人（出口商）账户扣除。

二、信用卡：生动的预付货款方式

直接销售给外国买方的出口商可能选择信用卡作为一种生动的预付货款选择，尤其对小的消费品交易。出口商应该就信用卡国际使用方面的特别规则检查他们的信用卡公司。规制国际信用卡交易的规则不同于那些国内使用的。因为国际信用卡交易典型被置于网络、电话或传真使用，那方便欺诈交易，应该适当谨慎决定货物装运前交易的有效期。即使出口商必须忍受信用卡公司收取的费用，承担毫无根据的争端的风险，信用卡仍可能因为它们的方便和广为接受而帮助业务成长。

三、托管服务：互利的预付货款方式

出口商可能选择托管服务作为互利的预付货款选择，就与要求保证预付货款以货物将被发送为交换的进口商的小交易。托管在国际贸易中是一种服务，它允许出口商和进口商通过置资金于受托的第三方持有直至规定的一套条件被满足用来保护交易。它是这样运作的：进口商发送约定金额给托管服务。支付被证实后，出口商被指示装运货物。基于交付，进口商有预定时间检查并收取货物。一旦接受，那笔资金即被托管服务方交付给出口商。托管费可由一方完全支付，或由进出口商对开。跨国托管服务由专门化于托管和其他存放和保管服务的国际银行和企业提供。

四、支票支付：不大有吸引力的预付货款方式

使用向进口商账户支款并邮寄给出口商的支票的预付将导致几周到几月的长期托收。所以，这种方式可能击溃装运前收到支付的原始意图。例如对美国出口商，如果支票是美元的并以一美国银行为付款

人，托收程序与任何美元支票相同。可是非本地支票 存储的资金，尤其每天总计5000美元以上的那些，美联储的CC规则229.13（11）在10个工作日以上就撤的规定可能变得无效。另外，如果支票是外币的，或以外国银行为付款人，托收程序会变得更复杂，并可能严重延误资金的利用。而且，如果支票收款前货物已装运，就有因为买方账上资金不够甚至因止付命令支票被退回的风险。

五、适用预付货款的情况

（1）进口商是新客户或未建有经营历史。

（2）进口商的信用有疑问、不满意或不可求证。

（3）进口国的政治或商业风险非常高。

（4）出口商的产品是唯一的，其他地方不可得到，或有大量需求。

（5）出口商经营接受信用卡支付是保留竞争力必需的一笔网上业务。

实务快速指南三　赊销

国际贸易中的赊销交易，是通常在30、60或90天内到期付款前货物被装运并交付的一种销售。显然，该选择对进口商在现金流动和成本条款方面有优势，但因此它对出口商是有风险的选择。因为出口市场中的激烈竞争，外国买方经常迫使出口商赊销。另外，在国外卖方对买方的信用扩展很常见。所以，拒绝延展信用的出口商可能把生意输给竞争者。可是，即使赊销条款将肯定增加出口竞争力，出口商也应该彻底检查政治、经济和商业风险以及文化影响，以保证完全和及时收到付款。通过使用诸如出口信用保险和保理等贸易融资技术，真正减轻赊销相关的拒付风险是可能的。出口商也可寻求出口营运资本融资，以保证他们在等待支付时有途径为生产和信用融资。

关键点

（1）货物连同所有必要单据被直接发给同意于通常30、60或90天规定日期支付出口商发票的进口商。

（2）出口商应绝对信任进口商将接受装运并于约定时间支付，且进口国商业和政治上安全。

（3）赊销条款可能帮助在竞争市场中赢得顾客，并可随同使用一种或更多减轻拒付风险的适用贸易融资技术。

赊销交易的特征

（1）适用性：推荐用于低风险贸易关系或市场及在竞争性市场中，利用一种或更多适用的贸易融资技术赢取顾客。

（2）风险：对出口商的真实风险，因为在货物装运后买方可能在支付义务上违约。

（3）优点：在全球市场中增强竞争力；帮助建立和保持成功的贸易关系。

（4）缺点：拒付风险的显著敞口；风险减轻手段的相关附加成本。

一、如何在竞争市场中提供赊销条款

随同一种或更多下述贸易融资技术使用的赊销条款可能被提供于竞争性市场：出口营运资本融资、政府担保出口营运资本项目、出口信用保险及出口保理。

二、出口营运资本融资

在全球市场上缺乏足够资金扩展赊销的出口商，需要覆盖从原材料购买到最终销售款项收取的整个现金循环的营运资本融资。一般由个人担保、资产或应收款项保障的出口营运资本便利，可以贷款或授信额度循环的形式被构造以支持出口销售。

三、政府担保出口营运资本项目

国家进出口银行提供的项目，担保参与贷款者给予本国出口商的出口营运资本便利。当融资不可取得或借款能力尚需增强时，在那些项目下出口商可自商业贷款者取得需要的便利。

四、出口信用保险

出口信用保险提供保护防范商业损失（诸如违约、暴动、破产）和政治损失（诸如战争、国有化和货币不可兑换）。它允许出口商通过提供更慷慨的赊销条款给新的和已有客户而增加销售。保险也向那些正提供营运资本和融资出口的银行提供保障。

五、出口保理

国际贸易中的保理是短期应收款项（180天以内）的贴现。出口商向保理所或保理商转让其短期外国应收账款，以自其面值贴现。它允许出口商以赊销装运，因为保理商承担进口商支付的财务责任并处理该应收款项的收取。保理所大多经营消费品出口。

六、赊销条款不适用的贸易融资技术：福费廷

福费廷是这样一种贸易融资方式，允许出口商出售其中长期应收款项（180天至7年或以上）给一福费廷商，在一贴现率下换得现金。福费廷商承担全部风险，从而能使出口商提供扩展的信用条款并组合贴息入售价。福费廷商通常经营资本货物、装备和大项目的出口。福费廷于20世纪50年代在瑞典发展，填补没有或不能赊销交易的资本货物出口商与渴望延期支付至资本设备能开始为自己支付的进口商之间的缝隙。关于福费廷的更详细信息在本系列指南的指南八提供。

实务快速指南四　寄售

国际贸易中的寄售是一种赊销支付方式，只在商品被外国分销商出售给最终消费者时付款给出口商。国际寄售交易基于一种合同安排，外国分销商为出售前保留物权的出口商收取、管理、出售货物。只在那些项目被出售后才被要求支付出口商。寄售出口通常在大型机器和设备的销售中使用，因为外国分销商一般需要销售的最小样品和存货。约定期间未出售的货物可以成本价退给出口商。寄售出口风险很大，因为出口商不被保证任何支付，在出口商控制之外的某人实际占有了其存货。可是，寄售可提供出口商一些大优势，那不是一瞬间明显的。例如，当货物存储于最终消费者附近时，基于较好的可得性和较快的货物交付，寄售可帮出口商竞争。它也可帮助出口商减少仓储和管理存货的直接成本，从而使它可能在当地市场竞争中保持销售价格。可是，即使寄售肯定能增强出口竞争力，出口商也应关注寄售出口和取得支付的成功关键是与信誉好、守信用的外国分销商或一第三方物流提供方合作。

关键点

（1）只在外国分销商出售了货物之后才支付给出口商。

（2）寄售出口可帮助出口商进入新市场和在竞争环境中增加销售，基于较好的可得性和较快的货物交付。

（3）寄售也可帮出口商减少仓储和管理存货的直接成本，从而可能在当地市场竞争中保持销售价格。

（4）与信誉好、守信用的外国分销商或第三方物流提供者的合作是成功的必须。

（5）进口国应该是商业和政治安全的。

（6）应适当保险以减轻拒付风险，以及保护移交给外国分销商占有中的寄售货物。

（7）出口营运资本融资可帮助寄售货物的出口商在等待外国分销商支付时有途径融资和贷款。

寄售的特征

（1）适用性：被推荐用于进入新市场和增加销售的竞争环境，通过与一守信用的外国分销商合作。

（2）风险：对出口商的显著风险，因为只在货物出售给最终消费者之后才被要求支付。

（3）优点：①基于较好可得性和较快交货而增强出口竞争力；②帮助减少仓储和管理存货的直接成本。

（4）缺点：①出口商不被保证支付；②有关风险减轻手段的附加成本。

一、如何进行寄售出口

如果你确定你已准备寄售出口，第一步是选择位于有利市场的一信誉好、守信用的外国分销商或第三方物流提供者。第二步是保证你有途径融资和贷款，适当保险以保障寄售商品免受损失或损毁及减轻拒付风险。这样，寄售出口可能需要使用一种或更多下述贸易融资技术：①出口营运资本融资；②政府担保出口营运资本项目；③出口信用保险。其中出口信用保险详见本系列指南的指南十。

二、寄售出口中的合伙

为了寄售出口的成功，出口商必须与位于其选定海外市场的一信誉好的外国分销商或第三方物流提供者（3PL）合作。3PL是提供专业集疏运的物流服务给出口商的企业。3PL可帮出口商减少成本、减轻风险、管理费用和时间因素，以及保证寄售以最经济和乐观路径运输。

这里有帮助美国公司寄售出口中如何合伙的生动例子。一家位于中西部的包装设备制造商面对快速交货给亚洲的市场需求，以及减少仓储和管理海外存货的直接成本以保持价格竞争力的挑战。该美国制造商与一日本3PL签约寄售存货安排，后者收取和储存货物于日本并出售给亚洲的最终消费者。当货物被销售后，日本3PL收取销售佣金，然后汇净款给美国制造商。该美国制造商的销售有显著增长，因为寄售出口帮助更快交货到当地市场，并源于减少仓储和管理海外存货的直接成本而保持价格竞争力。

三、出口营运资本融资

在全球市场上寄售销售的出口商需要融资，保证他们在等待海外分销商的支付期间有途径取得营运资本和信贷。一般由个人担保、资产或应收款项保证的出口营运资本融资，可以贷款或循环授信额度的形式被构造以支持出口销售。

四、政府担保出口营运资本项目

国家进出口银行提供的项目，担保参与贷款者给予本国出口商的出口营运资本便利。当融资不可取得或借款能力尚需增强时，在那些项目下出口商可自商业贷款者取得需要的便利。

五、出口信用保险

出口信用保险提供保护免受商业损失（如违约、暴动、破产）和政治损失（如战争、国有化和货币不可转换）。它给予出口商有条件保证：如果外国分销商不能支付，那么信保公司给予支付。适当的保险应被取得，以保障移交给外国分销商占有中的寄售货物。

练习题

一、选择题

1.在汇款业务中，若汇出行给汇入行的汇款通知中指示“In cover，please debit our account with you”，则表明____。

A.汇出行在汇入行开设有该笔汇款业务所使用货币的账户

B.汇入行在汇出行开设有该笔汇款业务所使用货币的账户

C.这两家银行之间没有该笔汇款业务所使用货币的账户，必须联系其共同账户行办理头寸划拨

D.由汇入行贷记汇出行账户

2.____方式下，汇入行不负通知收款人到银行取款之责。

A.电汇

B.信汇

C.票汇

D.电汇或信汇或票汇

3.票汇结算的信用基础是汇款人与收款人之间的商业信用，但办理中使用的是____汇票。

A.商业即期

B.银行即期

C.商业远期

D.银行远期

4.结算中银行费用的最好解决方式是____。

A.进出口商分别支付各自国家的银行费用

B.进口商支付

C.出口商支付

D.前三者都错误

二、简答题

1.回答下列问题

（1）写出下列术语的定义：①一笔电汇；②一笔SWIFT支付；③一张银行汇票。

（2）陈述一英国银行代表一英国居民通过一邮件支付指令汇款给定金额货币给一法国巴黎的受益人时采用的程序。

2.回答下列问题

（1）列出英国银行参与代表他们的居民顾客汇款到国外可使用的不同方式。

（2）给予被适用于这些方式相应的程序，那里在英国银行与海外银行之间存在一账户关系，及以他们两种货币的一种或另一种汇款。以你的回答陈述就这两种货币相同的程序，和只关于英镑或涉及的另一货币时的程序。包括往账和来账的解释，及它们用于这样的交易中的方式。

3.光票结算中的银行汇款与支票支付有何不同？出口商如何加快

光票结算中的收款？

4.为什么说贸易设施SWIFTTSU和托管服务（escrow）对进出口商互利？

第六章　托收

第一节　托收的定义、种类及当事人

一、托收的定义

托收结算方式的国际惯例《托收统一规则》（URC522）的第2条对托收进行了如下比较全面的界定。

“托收”意指银行按照收到的指示处理单据：

（1）获得付款或承兑。

（2）凭付款或承兑交付单据。

（3）按其他条款和条件交付单据。

“光票托收”意指不附有商业单据的金融票据的托收。

“跟单托收”意指：①附有商业单据的金融票据的托收；②不附有金融票据的商业单据的托收。

URC522将金融票据与商业单据作了清晰的区分，进而又区分了光票托收与跟单托收，前者与金融票据有关而不伴随商业单据；同时后者是凭商业单据（关键是其中的物权单据）的托收，跟附或不跟附金融票据。上述托收定义中的其他条件是指凭如本票、信托收据、承诺书和保函等交付单据。

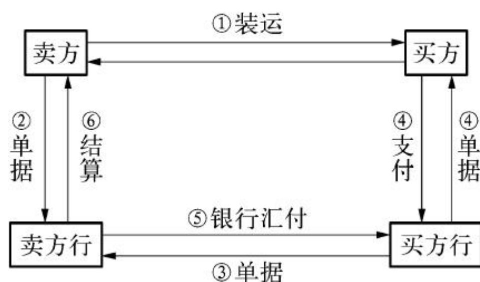


图6-1　跟单托收（银行托收）

①—②托收程序的第一步通常在装运后，卖方准备了单据，连同他们的指示交给自己的银行。

③银行检查卖方指示及其与附入的单据相符，然后单据连同那些指示被发送给买方选择的代收行。

④买方被通知托收。在支付或承兑前，他们有权检查单据——它们都如与卖方约定的被包括并显示符合约定条款。如果这样，买方被期望支付或承兑跟附的汇票和收取单据。

⑤支付的款项被汇付给卖方银行，然后如指示那样交给卖方。在承兑的情况中，已承兑汇票一般由代收行保存直至到期日，那时作为“光票托收”被提示付款，因为那时无其他单据。

托收（Collection）是银行根据委托人的指示处理金融单据或商业单据，目的是在于取得承兑或付款，并在承兑或付款后交付单据的行为。通俗地讲，托收是债权人为向债务人收取款项，出具债权凭证（包括汇票、本票、支票等）委托银行代为收款的一种支付方式。

二、跟单托收的种类和流程

跟单托收有时也叫银行托收，是卖方银行和买方银行通过凭买方支付或经常是一张所跟附汇票的承兑等一些其他义务，交单给买方，协助完成的一种支付方式（见图61）。这种支付方式的基础是买方在得到代表货物的单据控制权之前应该要么支付要么承兑汇票。顺便提一下，关于汇票的表达，正规实务先用Draft，后用Bill of Exchange，后者指汇票被付款人承兑后变成了有法律效力的债务工具。

跟单托收中银行的角色是纯粹提示单据给买方，关于买方对单据履约没有责任。托收不包括银行担保，银行只按卖方指示做，虽然如此，不过依然要由买方所在地的且通常是买方银行的代收行完成对买方的一个要求。在多数情况下，对卖方而言这是一种比赊销支付条款贸易更安全的可选方法。

托收常被分成以下主要的两组：

（1）付款交单（D/P）。当银行通知买方单据已抵达，要求买方如卖方银行指示支付确定金额，买方付款后被交付单据。

（2）承兑交单（D/A）。当买方按要求承兑跟附商业单据的远期汇票取代付款时得到单据。卖方风险因为凭汇票承兑而非收到付款就交单而变坏，即依赖买方稍后阶段的汇票支付能力，但是卖方失去了拥有相关货物单据控制权的优势。

三、跟单托收的当事人

（一）委托人（Principal）

委托人指在托收业务中，签发汇票并委托银行代为收款的人。由于委托人通常开具汇票委托他的银行向国外债务人收款，所以通常也称为出票人（Drawer）。

委托人的主要责任是：

（1）根据贸易合同要求发运货物、提交单据。

（2）委托银行内容要明晰。

为了避免由拒绝付款、拒绝承兑、延迟支付等产生的问题，出口商应该在《托收申请书》中清晰表达对托收行的指示：

（1）发生拒绝付款时，他们是否希望将有关货物存仓和保险。

（2）即使买方拒绝支付代收行费用，是否可以放单给买方。

（3）已承兑汇票怎么处理（贴现等）。

（4）托收款项怎么汇回。

此外，如果出口商在买方国家有一联系人那么是非常有用的，如果代收行遇到困难就可以去问讯他。该联系人被称为“需要时的代理”。

（二）托收行（Remitting Bank）

托收行指接受委托人的委托，并通过国外联行或代理行完成收款业务的银行。在托收业务中，托收行一般是债权人所在地的银行。在托收汇票时，银行只扮演为顾客的代理发送汇票（如果有的话及跟附的单据），给海外代理行，指示该银行提示汇票要求承兑或支付，并凭承兑或支付而交单。除了在其自身服务方面的违约或疏忽，托收行将让其顾客清楚：它没责任于托收汇票的任何延误，也无任何遗漏于该银行的海外代理关照单据，也无责任于任何各种违约。作为其顾客的代理，该银行必须自其顾客取得精确指示，并小心转告它们。

托收行的主要责任是：

1.核验单据

一般只要求银行核对所收单据表面上与《托收申请书》上所列份数及类型相符，但在一定程度上银行有道德义务审单及就任何不规范之处或委托人指示中自相矛盾之处提请其注意。

2.缮制《托收委托书》

要确保放单、拒绝证书、需要时的代理等事宜的指示清晰、正确。

只要托收行在合理时间内完成了委托人的指示，它几乎毫无资金损失的风险。只要按常规处理，托收行选择代收行的费用和风险（如破产）由委托人负担。

当被申请托收时，银行要求顾客给予详细的指示。这申请书格式发出例如以下给出的一指示单，顾客被要求指明适用的部分和被给予选择时删除不适用的选项：

（1）凭承兑放单。

（2）凭付款放单。

（3）在货物到达前承兑和付款可被延迟。

（4）从付款人托收所有费用。

（5）如果被拒绝，费用可放弃。

（6）通过航邮或电文通知承兑和到期日。

（7）通过航邮或电文汇款。

（8）通过航邮或电文通知拒绝承兑。

（9）通过航邮或电文通知拒绝付款。

（10）必要时参考某某：①无保留遵守他们的指示；②仅寻求辅助（如被要求删除不适用选项）。

（11）如果拒绝承兑或拒绝付款需公证。

（12）如果拒绝承兑或拒绝付款不公证。

（13）如果货物抵达时单据未被接收，那么储存货物（如果可能就存于海关或保税仓库）并保险：①仅火险；②所有可能风险（如被要求的删除不适用选项）。

向付款人索取所有费用，但如不被支付那么由我们支付。

托收行根据委托人交来并由双方确认的《托收申请书》，缮制需发给代收行的《托收委托书》。其具体格式见下一节。让我们先关注《托收委托书》中关于收到款项的划拨方式指示。

托收币种不同，代收行划拨收到款项给托收行的方式也不同：

（1）结算币种是出口国货币时，托收行会利用代收行的来账，要求代收行收款后用电文或航邮授权自己借记其来账："授权我们借记你们的来账"。

"Upon collection，please authorize us by Telex/SWIFT/Airmail to debit your a/c with us."

（2）结算币种是进口国货币时，托收行利用自己在代收行的往账，要求代收行收款后贷记自己的外币往账，同时用电文或航邮通知托收行："请贷记我们的往账"。

"Upon collection，please credit our a/c No.12345 with you under Telex/SWIFT/Airmail advice to us."

（3）结算币种是第三国货币时，托收行利用自己在第三地的Y行的往账，要求代收行把款项交入该第三地的Y行，同时用电文或航邮通知托收行："请将款项交某银行，由其借记你们的往账、贷记我们的往账"。

"Upon collection，please remit the proceeds to Y Bank for crediting our a/c No.56789 under Telex/SWIFT/Airmail advice to us."

（三）代收行（Collecting Bank）

代收行指接受托收行的委托代向债务人收款的国外联行或代理行。在托收业务中，代收行一般是付款人所在地的银行。托收行尽量选择进口商的账户行为代收行，否则只能由代收行再转托进口商银行

提示。代收行必须被发给托收指示伴随相关单据，指示必须完整和精确给予。银行只被允许基于这样的指示给予的指示行动，如果他们不能遵守指示中包含内容的话，必须立即通知托收行。

代收行的主要责任是：

（1）保管好单据，严格把握交单条件。

（2）谨慎处理货物。遭付款人拒付时，根据委托人指示办理存仓、保险等手续。

（四）付款人（Drawee）

付款人指汇票中指定的付款人，也就是银行向其提示汇票和单据的债务人。付款人根据贸易合同审查单据，进行支付或拒付。

就承兑交单而言，单据通常得交给他24小时，但过后他必须交还它们，除非他承兑汇票。如果是付款交单汇票，他通常被允许就在银行检查。在一些情况下，进口商别无选择，只能要求每张单据遵守其国家法规惯例。

（五）提示行（Presenting Bank）

提示行指跟单托收项下向付款人提示汇票和单据的银行。在一般情况下，向债务人提示汇票和单据的银行就是代收行本身。如果代收行与付款人无账户关系，代收行就不便提示，而且付款人也会为了融资而提出由自己的账户行提示单据，那么代收行须委托付款人的账户行充当提示行提示单据。

（六）需要时的代理（Case-of-need）

在托收业务中，如发生付款人拒付，委托人可指定在付款地的代理人在其授权范围内出面处理货物的存仓、转售、运回，或核减惠普金额或延长付款期限等事宜。这个代理人叫做“需要时的代理”，也即委托人指定的驻进口地的代表。需要时的代理这个角色很特别，委托人在托收指示中应明确、完整地规定其权限，否则银行将不接受该代理的任何指示。

例外地，有时还有保证行。

托收中上述当事人的相互关系如下：

1.委托人与付款人之间的关系

委托人与付款人在国际贸易买卖交易中，分别为出口商与进口商，他们之间是买卖关系。

2.委托人与托收行之间的关系

委托人与托收行之间是委托代理关系，两者关系的依据是托收申请书（Collection Application）。

3.托收行与代收行之间的关系

代收行是托收行的代理人，代收行须严格按照作为委托人的托收行所发出的托收委托书（Collection Advice）办事。

4.代收行与付款人之间的关系

代收行与付款人之间并不存在契约关系。付款人是否对代收行付款，完全根据他与委托人之间所订立的契约义务而决定，即以委托人提供的单据足以证明委托人已履行了买卖合同义务为前提。

第二节　跟单托收的交单方式和具体业务问题

当买卖双方之间有一定程度的信任时，卖方可能准备同意一种相对没有跟单信用证花费多的支付方式。这种方式叫跟单托收，它被用于世界各地，可能负责国际结算的较大部分。

简言之，出口商把装运单据交托给一家银行（托收行），该银行承诺将装运单据随同诸如应该怎样提示单据要求付款的指示，发送给买方国家的一家代收行。它基本上运作简单，允许出口商装运货物、得到提单，通过利用他自己的银行和一家进口国银行经由一张汇票委托收款。

跟单托收有付款交单（D/P）和承兑交单（D/A）两类，那些术语决定进口商要得到单据的放行和货物的交付必须要做的。

一、跟单托收的交单方式

（一）付款交单跟单托收（Documents against Payment，简称D/P）

这是一种汇票被签发成提示给付款人时就可被支付的即期托收。基于付款，货物所有权单据被放行。为达到这目标，出口商、他的银行（托收行）和由托收行挑选的一家海外代理（代收行）必须执行一系列操作。

出口商签发他的汇票，连同一整套运输单据交给托收行（见图6-2）。一套典型的单据将由发票、原产地证、提单和保险证明（就CIF装运）组成。出口商给那银行的指示必须说明可能威胁到其装运货物安全性的可能发生事件。这些附加指示用来在进口商拒付时指导代收行处理出口商的货物。

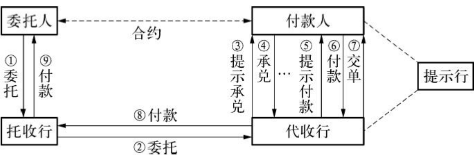


图6-2　D/P远期跟单托收

上述付款交单属于即期付款交单（D/P at sight），即当单据寄达代收行，由代收行向进口商提示付款，进口商审单无误即付款赎单，一方交单一方交款。

此外，付款交单还有曾在远东地区采用过的一种远期付款交单（D/P usance），即承兑后付款交单（Acceptance with Documents Against Payment）。付款人先得承兑远期汇票，但不能就此获得单据（承兑没取得对价，不够公平）。全套单据由代收行保管，直至汇票到期日付款人付款后才交给。实务中使用不多，因为这实际上没有对进口商提供远期付款即期获得货物的授信，也不便及时提货。它只在对远东地区的一些国家出口时，政府为了防范收款风险而使用，即使出口商希望承兑交单。它鼓励进口商在到期前付款（以获得单据提货）。当然，进口商银行也可考虑给予进口商凭信托收据借单的融资。而在另一些国家，进口商可能可以合法地要求承兑交单，即使出口商的托收指示是付款交单，这易导致纠纷。在远期汇票的跟单托收下，如果当地法规定只有承兑交单，则代收行有权凭承兑放单，而不

是遵循托收统一惯例按照托收指示的付款交单。

信托收据

作为一海外银行的代理而行动的银行，代收行收到凭进口商支付而将交给的单据，它可能被准备于汇票到期日前凭称为“信托收据”的东西交单。这仅适用于状况良好的进口商，能使他提示提单处置货物以便货物能被出售。在信托收据的文字中，顾客承诺以银行名义卸下、储存、保险和持有货物，并支付销售款给银行。他也懂得要么从该销售款要么从其他来源支付符合汇票的足够资金给银行，如果被要求，至少到期交单或交货前3天给银行。

顾客在银行信托情况下持有单据及它们代表的货物和货物被出售后的款项，所以才有“信托收据”或“信托信”。银行有合法单据，如果顾客违约可诉讼他。可是这很少让银行放心，如果顾客将此货物的物权单据抵押到其他地方，允许这货物与他自己的货物混合仓储，或不能支付销售款，导致他们肯定不能追踪，然后进入破产。所以作为最后凭借，银行必须依据顾客的名声，轻易不能允许单据凭信托收据释放，除非进口商非常可靠。

（二）承兑交单跟单托收（Documents against Acceptance，简称D/A）

在国际贸易中买方要求卖方授信是通常的。买方可能希望在他提货后的将来日期支付。如果卖方同意，被签发一张伴随托收的汇票，比如说可以在见票后30天或60天或90天付款。

进口商寻求授信的理由依据其业务的性质。他可能需要时间转售货物，那么经常基于授信。他收货后可能不得不分开运送，并重新包装分销给各条销路。作为中间商他可能已经销售货物给一个外国买方，需要在跟单信用证或者甚至进一步的托收下提示的单据。出口商对要求授信的反应体现于包括在托收委托书中他指示银行的条款。如果出口商不希望允许进口商仅凭承兑一张到期可能被拒付的汇票就得到货物的交付，他会要求进口商的一当地银行保证该汇票的支付。在这种情况中，进口国要求下的一家银行，可能就是进口商的账户行，在汇票上认可“良好的倾力保证”，进口商可能的违约被避免了（见图6-3）。可是，必须记住，保证一张汇票对出口商仍然呈现银行风险和政治风险。保证行可能破产，或者央行可能阻止外汇释放。

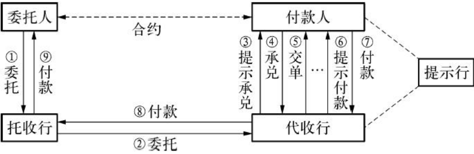


图6-3　D/A跟单托收

二、托收委托书和托收单据

（一）托收委托书

一笔通过海运发送货物的典型托收的单据组成如下：汇票、发票、原产地证、保险凭证或保险单、运输单据。这些单据必须被适当背书，为了使代收行把放行货物的完整所有权交给进口商，这是必要的。对这些细节，托收行没有义务检查，除非它为该托收融资了，那时他将确保单据被背书给他的指定人。出口商的银行处理托收的指示将被包括在银行提供的按如图6-4所示样本的一种特殊格式中。

<table>
<tr><td colspan="4">Drawer</td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td colspan="4">Consignee</td><td colspan="4">Drawee(if not Consignee)</td></tr>
<tr><td colspan="4">To Bank</td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td colspan="8">FORWARD DOCUMENTS ENUMERATED BELOW BY AIRMAIL FOLLOW SPECIAL INSTRUCTIONS AND THOSE MARKED X</td></tr>
<tr><td>Bill of exchange</td><td>Invoice</td><td>Cert/Invoice</td><td>Cert Origin</td><td>Insurance Pol/Cert</td><td>B/Lading</td><td>Parcel Post Receipt</td><td>Airway Bill</td></tr>
<tr><td>Combined Transport Doc</td><td colspan="7">Other Documents</td></tr>
<tr><td colspan="2">Release Documents on</td><td>Acceptance</td><td>Payment</td><td colspan="2" rowspan="2">If unaccepted
and advise reason by</td><td colspan="2">Protest/Do not protest</td></tr>
<tr><td rowspan="2">If documents not taken up on arrival of goods</td><td colspan="3">Warehouse goods/
Do not warehouse goods</td><td colspan="2">Telex/Airmail</td></tr>
<tr><td colspan="3">Insure/Do not insure</td><td colspan="2" rowspan="2">If unpaid
and advise reason by</td><td colspan="2">Protest/Do not protest</td></tr>
<tr><td colspan="3">Collect all Charges</td><td></td><td colspan="2">Telex/Airmail</td></tr>
<tr><td colspan="3">Collect Correspondent Charges Only</td><td></td><td colspan="2">Advise acceptance and due date by</td><td colspan="2">Telex/Airmail</td></tr>
<tr><td colspan="3">Return Accepted Bill by Airmail</td><td></td><td colspan="2">Return Proceeds by</td><td colspan="2">Telex/Airmail</td></tr>
<tr><td colspan="4">In case of need refer to</td><td colspan="2">For guidance</td><td colspan="2">Accept their instructions</td></tr>
<tr><td colspan="8">Special Instructions</td></tr>
</table>

图6-4　托收委托书样本

托收行立即收取托收费，并确保出口商的指示被小心地注意遵守

《托收统一规则》（URC522）。即使没有义务检查单据，除了肯定拥有完整的一套单据，托收行还要确保汇票、提单和保险单据（如果有的话）被适当地签发和背书，以便能使代收行递交货物的完整所有权给买方。当托收行在托收中有融资利益时，它显然非常小心地通过由出口商将汇票和提单背书给它的指定人来保护它对货物的所有权。托收指示由这家被指示的银行制订并发给它在买方国家的代理，即代收行。托收指示包括代收行在取得托收款结算的过程中被要求实施的一些行动，图6-4的托收行委托书清晰地设计了那些要求。最重要的是汇票拒绝付款或拒绝承兑时应遵照的指示。托收行和代收行的责任在URC522中被设计了，一旦托收行接受了托收单据，它就立即生效。

（二）托收单据

托收要求的单据被规定于支付条款中以免后来买方违约，这是重要的，否则只会延误托收程序。经常使用的单据包括：

（1）即期或远期汇票。

（2）发票，有时还有单独的领事发票。

（3）详细说明书和单独的包装单或重量单。

（4）相关运输单据。

（5）原产地证。

（6）其他证明，诸如健康测试或业绩证书。

（7）检验证书、货物的质量或数量证明。

（8）保险单据。

如果托收中要求进口许可或货币许可，这总是必须随同买方责任的陈述作为合同的部分，以便在装运前产生这些单据。可是如是这种情况，它本身有一应该考虑的政治风险包括在交易中的信号，卖方应该考虑托收是否真正是最合适的支付方式，或者信用证是不是更恰当。

如果是凭承兑放单，卖方签发的汇票也应该包括。（在后阶段的“光票托收”下，这汇票将被提示支付，那时不包括其他单据。）但是即使付款放单，仍有需要“即期”或“要求时”汇票的下述理由：

（1）它将显示托收总金额，以便在包括几张发票和信用票据时避免误导。

（2）它将显示提示对象公司的名称，这不总是与单据中的相同。

（3）它本身是一个支付要求，带着买方的基础合约义务显示如所跟附单据的参考。

三、跟单托收的其他业务问题

（一）跟单托收和货物控制

这种支付方式的一般优点是买方知道货物已被装运，在支付或承兑前可检查相关的单据。从卖方的角度，直到买方支付或承兑了跟附的汇票商业单据才交由买方处置。卖方控制单据的实际价值有赖于包括的单据（多数情况是运输单据）。例如，比较下述两种脚本。

脚本1。货物被空运给买方，货物一抵达买方即能提取而无需相关空运单据的提示。在单据抵达银行前很久，货物一般已经抵达买方目的地。

脚本2。货物被海运给同样的买方，在这种情况中，反映装运的单据不抵达就不能提取货物，单据即提单应被提示。而提单在银行托收的单据中。

上述两种情形的主要差别在于运输模式和相关单据。空运单据只是货物收据，它由航空公司签发，类似铁路运单或货代收货证明。有时也使用多式运输单据，提供至少两种不同运输方式的联合运输，那也是货物收据，但不是物权单据。

海运提单不仅是货物已装上船的通知，也是托运人与航运公司的一份单独合同，它包括物权。没有该单据的交付，买方不能取得提单下的货物。

如果使用其他运输单据，卖方着意控制货物直至买方兑付银行提示的单据，那么这必须以其他方式安排。例如将货物发给买方以外的收货人，可能是代收行（如果他们同意），或选择性地发给目的地的货运代理。发送货运费用单据或货代收据给买方以外的其他人，或关于放行货物加限制条款，这可能导致问题，甚至在一些国家被禁止。在采取这样的行动前，卖方应取得银行或货代的事前同意。

（二）货物的检查

至此我们主要从卖方角度考虑，可是跟单托收的使用对买方有一定劣势。其中最主要的可能是支付前没机会检查货物，买方必须依赖可从提示的单据看到的。可是买方可采取一些行动有利于处理这些欠缺。买方或买方的代理可能在装运前有机会检查货物，或可能利用一

家公司将这样的检查专门化，作为合约的一部分。那么这样的证明可能被包括在一套托收单据中。该程序会在本章稍后描述。关于跟单托收中买方增加安全保障的其他方式可能是有推迟支付或承兑直至货物抵达的合同权利，然后有权检查或提取样本。这种手段必须得到卖方认可，但在这样的做法中常有可以想到的实务上和法律上的问题。

另一解决方法可能是避免托收，代之以银行保函或备用信用证，以卖方为受益人，这样保障了买方的支付义务。然后双方当事人会同意赊销支付条款，使用银行汇款而非托收作为支付方式，买方在支付前货物抵达时检查货物，双方明白该保函只能由已经完成交付义务的卖方索偿。然后买方有义务按合同条款支付。对买方而言的缺点当然是包括的成本，这样的一份保函必须由其银行在可得信用额度内签发。

如果买方不接受跟单托收只接受无任何保函的赊销条款，卖方的选择可能是同意这种条款，但结合单独的信用风险保险防范买方支付风险。可是如果不包括这样的保函，卖方可能愿意采用比跟单托收更安全的方式，即信用证。

（三）代收行立即通知托收结果的必要性

收到D/P托收委托书及单据的代收行，首先检查确保它拥有一套完整的单据，它不检查单个单据。付款人被接触，并被要求支付汇票、接收单据。一旦被付款，代收行将汇回款项给托收行。这里适宜提及代收行应注意的两个重要条件。按照URC522，代收行必须将支付或拒绝付款或拒绝承兑立即通知托收行。在支付的情况下，这样做能使出口商：

（1）出售外汇。

（2）凭其了解到买方显示为一可信赖的付款人而进一步发货。

（3）为了后续交易的融资释放银行便利。

在拒绝付款或拒绝承兑的情况下，这样做能使出口商：

（1）决定对他已经抵达或即将抵达一外国港口的货物做些什么。他可能已经把对这种结果的指导意见包括在给托收行的指示中。

（2）制止对有关买方的进一步装运，直至弄清楚违约理由。

（3）通知他的出口信用保险人（如果有的话）。

使用D/P托收的出口商被提供的安全保障受限于如果托收被拒付那么其货物的受保护情况。如果货物在一外国港口，它们可能容易被偷盗、损害或短量，这种凭付款放单的安全保障有时对他也没有什么安慰。

D/A托收除了代收行被授权凭进口商承兑远期汇票立即放单，其他同D/P托收一样处理。此时，出口商承担进口商承兑了汇票、提取了交付的货物却拒付到期汇票的风险。为此，出口商不轻易同意D/A托收，并且在同意之前会要求关于进口商的一流资信报告，甚至后来试图限制授信期间。30天到60天是十分通常的，超过这期限表明进口商的较高授信比率。关于承兑和到期日的通知被不延误地发给托收行。在常规的情况中，汇票由代收行持至到期，但是例外时它可能被要求贴现该汇票并汇回净款给托收行。有一些因素规制贴现。

（四）托收遭拒绝时的处理

付款人拒付即期汇票或拒绝承兑远期汇票的可能性总是存在的，当其发生时，代收行会被卷入较多工作中。拒付引起代收行方面依据来自托收行的指示进行的一些行动。遭拒付的出口商希望保护其到达目的港时不得不被从载运船只上清出的货物。如果运费还未支付（FOB装运），承运人将不放行货物；货物一旦被放行，必须被安全地仓储和保险。代收行没有义务遵守这些指示，只有当它满意于托收行将偿付会是相当大的各种费用时，才遵照这些指示做。此刻我们得提醒，托收行选择一个可信赖的代理作为代收行的重要性，在这种情况中国际银行在使用其分支或附属时有一巨大优势。

仓储应由代收行了解其为可信赖的经营者进行。货物经常由一当地公司投保保险，或者由出口商一经收到拒付通知就投保保险。当拒付时，使用汇票的价值就被显示出来，如果被指示，代收行会让汇票作批注和作拒绝证书。这是由一当地官方公证人或被授权的律师执行的法律手续，他再提示该汇票给付款人，如果付款人仍拒绝支付，他就作拒付证明于该汇票上。如果一汇票被起诉和提供可接受的拒付证明，那么作批注和作拒绝证书是基本的。

进口商经常试图尽可能长时间地延迟支付，如果载运船只不按计划时间到达而迟到一至两周，他甚至可能向代收行保证，当船只抵达时他将支付或承兑汇票。一般代收行不被授权允许进口商这样做，而是向托收行通知拒付或拒绝承兑，并递交付款人想要在船只抵达后付款或承兑的陈述。

汇票的拒绝承兑同样需要代收行的快速行动，即使付款人的拒绝

承兑可能不像对即期付款汇票的拒付那样是最后的。

在托收被拒绝付款或拒绝承兑时，代收行被要求采取的行动一般被描述在托收行的指示中。同时，代收行还必须遵守URC522的适用条款。至于出口商所关心的，依据托收的价款，情况可能是严重的。出口商处于任其货物储存在一外国仓库、遭受各种当地成本的不值得羡慕的位置，且如果实施FOB装运就不得不支付运费。拒绝付款或拒绝承兑的理由将影响与该买方的进一步贸易：他处于财务困难中？货物不能接受？他只是超过了他的银行便利为他的进口融资？

每种情形向出口商提出要求适当行动的不同问题。如果买方暂时处于财务困难，但是至今一直是敏捷的付款人，那么给他时间支付可能是明智的（如果这样，那多久呢？）。不能接受的货物可能以低于重新发运给一新买方可能遭受的成本的水平在当地修改，或替代性地，出口商可能提供给买方一个折扣。作为最后一种求助，如果所有其他挽救措施都不行，那么出口商必须寻求最好在当地的另一买方。在可能的情况下，出口商被托收行问及他是否能向他们提供一个在进口商国家或居住城镇的关联公司或友好代理的名字，被准备在托收被拒绝时辅助与买方的谈判。这个被指定者叫作“需要时的代理”，他代表出口商承担的一定程度的授权水平必须被通知给代收行。在某些情况中，需要时的代理可能被授权提货、保险、存仓货物，并致力于寻找另一买方。在接受需要时的代理的任何指示之前，代收行必须确定其授权水平。

银行不希望被卷入买卖双方之间的争执中。出口商自己可能被置于一次重大托收的拒付带来的困难情况中，特别是如果这次托收已被其银行融资。任何预付款可能被要求偿还，银行可能从其便利中取消该进口商的名字。这时，出口商是否投保了防范进口商拒付或拒绝提货的出口信用保险的问题就出现了。如果他投保了这种险，他就可能有一有效的索赔，但通常必须在结算前等待几个月。通常，当银行为托收融资时，他们会取得出口信用保险单作为附加的安全保障。

目前为止讨论的托收程序已经包括托收行的利用，但是在例外情况中，出口商银行允许其顾客直接发送带有所有款项汇回出口商银行的指示的托收委托给一指定代理。这样的做法可能很适合出口商银行，特别是如果托收单据工作繁重时。作为一条规则，银行不承担纯收款工作，除非有边缘利益。这种方式对出口商较廉价，他给代收行的指示描述在由自己银行提供的特殊格式上，所以他可以确保被提供的服务将完全按照那些指示和URC522。银行甚至被准备为这些直接托收融资，假若由他们收取这种直接托收款项，虽然事实是在这种情况中他们可能不能通过发送的单据拥有对货物的所有权。

第三节　跟单托收的有利方面和风险及其防范

一、对出口商的有利方面和风险及其防范

（一）对出口商的有利方面

跟单托收有一定的吸引力：

（1）它确保买方只有支付了现金或承兑了汇票，才能得到出口商的货物。出口商在付款人付款或承兑前可对货物保持控制；

（2）它提供一种获得装运后融资的手段，出口商可凭借预期托收收回的货款向银行借款；

（3）出口商可以出售商业承兑汇票以便立即获得融资；

（4）有银行参与业务，较安全且可获得指导；

（5）它手续简便、费用低廉。

（二）对出口商的风险及其防范

托收是建立在商业信用基础之上的一种结算方式，其最大特点就是“收妥付汇、实收实付”。出口商与托收行之间、托收行与代收行之间只是一种代理关系，银行并不承担付款的责任。因此，这种结算方式对进出口商双方来说，利益风险很不平衡。对出口商而言，其风险要更大一些。

（1）进口商可能违约拒付。出口商应该事先取得关于进口商资信情况的报告，充分了解对方，只跟资信好的客户交易并采用跟单托收结算。或者还要求进口商交来有关的银行保函。

（2）进口商国家风险，如外汇管制、贸易管制等国家干预和战争等导致付款可能延迟。出口商应该进行出口信用保险，或者在合适的情况下采取保理或福费廷业务，无追索权地出售应收款项，转嫁国家风险。

（3）因为货物需要数周才能到达，造成付款可能延迟（现实中

进口商通常要等货到而非单到才付款或承兑）。出口商宜采用较快捷的运输方式，如空运。

（4）汇兑风险。出口商为了避免结算货币相对于他本币贬值的损失，可以做外汇套期保值，卖出与货款等额的远期外汇。

（5）由托收结算方式引起的现金流动问题。出口商可以利用议付，或者在合适的情况下采取保理或福费廷等融资方式。

（6）不如信用证安全。

二、对进口商的有利方面和风险及其防范

（一）对进口商的有利方面

（1）在单到前没有确定债务或责任，实际通常可以不必在货到前付款或承兑。

（2）信用便利不受制约（不像信用证结算下，申请开证需交押金、占用一定受信额度）。

（3）承兑交单下可以在销售货物后用销售收入支付到期票款。

（4）与信用证比，手续简、费用低。

（二）对进口商的风险及其防范

（1）可能出口商发货不符合同。进口商应该事先取得关于出口商的资信情况报告，充分了解对方，只跟资信好的客户交易并采用跟单托收结算，或者还要求出口商交来有关的银行保函。

（2）货物不能抵达或延期抵达或货物受损。进口商应该投保货物运输险。

（3）在尚未出售货物前就得付款。进口商可以利用凭信托收据借单或者凭担保提货等融资方式。

（4）汇兑风险。进口商为了避免结算货币相对于他本币升值的损失，可以做外汇套期保值，买进与货款等额的远期外汇。

（5）如不付款，出口商可能指示托收行办理《拒绝证书》。没有其他办法，确保付款。

三、对托收行的风险及其防范

即使处理托收的银行不是自己签发向第三方提供付款的工具，但是在获得出口付款的过程中他们正按照来自顾客的指示行动。因而他们必须清醒欺诈的可能性。

托收行有责于：

（1）细察大项目。

（2）证实装运细节——载运船只及在何处。

（3）确定交易在出口商的常规贸易领域。

（4）款项将被直接汇回托收行的情况中进行预付。

（5）小心顾客要求直接交给代收行收款权利的情况。

（6）监督托收款项的回收。

（7）按照出口商的指示保护货物。

（8）注意超过60天的D/A托收。

四、对代收行的风险及其防范

代收行实际处理现场收取的款项，不得不精确地按托收行规定的方式转交它们。代收行有责于：

（1）检查大项目、载运船只、目的港和预计到货时间（ETA）等细节。

（2）监督给予进口商的融资和偿付资金来源。

（3）监督D/A托收，尤其当超过60天的远期时。

（4）小心与需要时的代理的来往（他可能与出口商勾结）。

实务快速指南五　跟单托收

跟单托收是一种交易，借此出口商将货款的收取委托自己的银行（托收行），由其发送单据以及支付指示给进口商银行（代收行）。以那些单据为交换，资金收自进口商并通过这些银行汇给出口商。跟单托收包括汇票（A Bill of Exchange，通常被称为Draft）的使用，那要求进口商要么即期（付款交单D/P或交单付款），要么在一规定的将来日期（承兑交单D/A或交单承兑）支付面额。托收委托书给予规定交货给进口商所要求单据的指示。即使托收下的这些银行作为其顾客的便利提供者（代理），托收仍不提供拒付事件中的证明程序和有限资源。托收一般不如信用证昂贵。

关键点

（1）跟单托收没有信用证复杂和昂贵。

（2）在一跟单托收交易下，在货物装运前进口商没有义务付款。

（3）如果被适当构建，出口商保持对货物的控制直至进口商即期支付汇票金额或承兑汇票承担一规定较后日期支付的法定义务。

（4）即使货物可被控制于海运下，但它们较难以被控制于空运和内陆运输，后者允许外国买方无论付款与否均可收取货物，除非出口商雇佣在进口国的代理到货物被付款时再交货。

（5）跟单托收下出口商银行（托收行）和进口商银行（代收行）扮演一基本角色。

（6）即使银行控制单据的流动，但他们既不证明单据也不承担任何风险。可是他们可影响跟单托收交易的相互满意解决。

跟单托收的特征

（1）适用性：推荐用于已建有贸易关系、稳定的出口市场和包括海运的交易。

（2）风险：出口商风险较大，即使对进口商而言托收条款比信用证方便和便宜。

（3）优点：银行协助取得付款；程序简单、快捷且比信用证成本低。

（4）缺点：银行角色有限，它们不保证付款；银行不证明单据的正确性。

一、何时使用跟单托收

跟单托收下，在拒付的情况下出口商对进口商几乎无追索权，所以跟单托收应只用于下述条件：

（1）出口商和进口商已确立有良好的关系。

（2）出口商相信进口国政治和经济稳定。

（3）赊销被认为风险太大，而进口商不可接受信用证。

二、传统简化的跟单托收流程

（1）出口商装运货物给进口商并换得单据。

（2）出口商提示为取得收款的单据及指示给其银行。

（3）出口商的托收行发送单据给进口商的代收行。

（4）基于得到支付或汇票的承兑，代收行放单给进口商。

（5）进口商利用单据提货并清关。

（6）一旦代收行收到付款，即交款给托收行。

（7）然后托收行贷记出口商的账户。

三、付款交单托收

付款交单托收下，出口商装运货物然后交单给其银行，后者又将交单给进口商的代收行，连同如何自进口商收款的指示。在这安排中，代收行只基于进口商对货物的付款而放单。一旦付款被收到，代收行交款给托收行以支付给出口商。付款交单托收如表6-1所示。

表6-1　付款交单托收

付款时间	装运后，但单据被放给前
货物交付	被当即支付后
出口商风险	如汇票被拒付，货物可能需要被部署，或如果单据不控制所有权货物可能不凭付款被交付

四、承兑交单托收

承兑交单托收下，出口商通过使用一远期汇票扩展信用给进口商。基于进口商签字承兑该远期汇票，单据被释放给进口商提货。通过承兑汇票，进口商变得有法律义务于规定日期付款。到期时，代收行为付款接触进口商。基于收款，代收行交款给托收行以支付给出口商。承兑交单托收如表6-2所示。

表6-2　承兑交单托收

付款时间	于规定的将来日期汇票到期时
货物交付	支付前，但基于汇票的承兑
出口商风险	承兑后对货物失去控制，可能到期得不到付款

练习题

一、选择题

1.在托收业务中，若代收行在托收行有该笔托收业务的货币账户，则两行间的头寸拨付方式是____。

A.代收行收妥后贷记托收行账户

B.代收行收妥后授权托收行借记其账户

C.请代收行将款项汇交托收行的海外联行

D.请代收行将款项汇交托收行的账户行

2.按D/P、T/R条件成交时，如付款人到期不能付款，应由____承担责任。

A.委托人

B.托收行

C.代收行

D.付款人

3.代收行未经委托人指示而同意付款人的请求以T/R借出提单，但付款人到期却未能付款，应由____负责。

A.委托人

B.托收行

C.代收行

D.付款人

4.托收业务中，汇票的付款人应是____。

A.出口商

B.进口商

C.出口商银行

D.进口商银行

5.在下列托收业务中，进口商可凭信托收据向银行借单提货的是____。

A.D/P at sight

B.D/P after sight

C.D/P

D.D/A

6.跟单托收业务的结算基础是商业信用，因为____。

A.没有银行参与

B.出票人开立的汇票是商业汇票

C.银行不承担保证付款的义务

D.出票人开立的汇票在性质上属于已收汇票

7.因付款人拒付，代收行按托收行指示将单据退回，单据在退回途中遗失的风险由____承担。

A.托收行

B.代收行

C.付款人

D.委托人

8.D/A托收中的已承兑汇票一般____。

A.寄回出口国以贴现

B.由代收行贴现

C.由代收行保存至到期日

D.前三者都错误

9.在托收业务中，原定的进口商拒绝付款赎单后，代收行的首要职责是____。

A.主动将单据及时退回给委托行

B.代委托人提货存仓

C.保管好单据，听候委托人的处理意见

D.委托承运人将货物运回

10.托收业务中，____之间可以不存在契约关系。

A.委托人与托收行

B.托收行与代收行

C.代收行与付款人

D.委托人与付款人

11.根据URC522，委托人开立了远期汇票，但未说明交单条件，

代收行的正确做法是____。

A.立即向托收行要求明确交单条件

B.按付款交单方式办理

C.按承兑交单方式办理

D.按信托收据方式，让付款人先借单，并随后付款

12.托收项下必要时的代理人是____的代理。

A.委托人

B.托收行

C.代收行

D.提示行

二、简答题

1.某付款人称货物装运过迟导致其失去了销售良机，所以在被提示付款时，只愿意支付10万美元中的8万美元。这时代收行应当怎么办？

2.收到《托收委托书》，指示装运30天后付款交单，代收行依据指示向进口商提示付款。进口商声称合同条款为30天承兑交单，要求代收行作承兑交单处理。这时，代收行应当怎么做？

三、用英语回答下列问题

1.When documents are sent for collection on a D/A basis，when are they released to the importer？

2.You are an exporter selling goods on a collection basis.If you sold FOB or CFR，would you be taking a greater risk than selling CIF？

3.Uniform Rules for Collection require the collecting bank to advise the remitting bank immediately upon non-payment or non-acceptance by the drawee—why？Sometimes the remitting bank asks to be advised immediately upon payment-why？

4.Under what circumstances would a remitting bank examine documents which it was handling as a collection ?

第七章　信用证（上）

第一节　信用证概述

一、信用证的基本内涵

作为一种支付方式，跟单信用证这种结算工具没有等价替代物。它完全有弹性、可作多种用途并被普遍接受。即使它只是有条件保证，但对与一外国贸易中面临风险的出口商而言，它的价值仍是无疑的。在本质上，跟单信用证是由一家银行（开证行）代表其顾客（申请人），基于关于货物或服务供应的规定单据的提示，付款给记名出口商（受益人）的一项承诺。它必须有一个固定的有效期，一般不超过12个月，必须显示它所适用的银行，并且必须是就一可货币支付的金额。

就出口商而言，信用证对他的主要利益在于提供给他由银行给予结算的一项承诺。这解除了他对进口商支付能力或支付意愿可能有的任何顾虑。此外，他知道信用证一旦开立，没有他同意不能被撤销或修改。进口商作为申请人控制信用证条款和单据方面的许多内容，他知道信用证将保护他防范供应商在货物真正发运前获得支付的任何企图。此外，他能确定信用证下提示的单据将被议付行和开证行谨慎地详审，这样就能避免货物清关的任何困难。

为了正确、清晰地把握跟单信用证的实质和基本原理，我们还得从相关的国际惯例UCP600入手。

（一）信用证的定义

根据UCP600第2条，信用证意指一项不可撤销的安排，不论其如何命名或描述，该项安排构成开证行对相符交单予以承付的确定承诺。

相比UCP500，UCP600第2条还重新恰当定义有关常用名词，尤

其将议付区别于兑付。

“兑付”指：

（1）如果信用证为即期付款信用证，则即期付款。

（2）如果信用证为延期付款信用证，则承诺延期付款并在承诺到期日付款。

（3）如果信用证为承兑信用证，则承兑受益人开出的汇票并在汇票到期日付款。

“议付”指指定银行在符合提示下，在其应获偿付的银行工作日当天或之前向受益人预付或者同意预付款项，从而购买汇票（其付款人为该指定银行以外的其他银行）或及单据的行为。

“指定银行”指信用证可在其处兑用的银行，如信用证可在任一银行兑用，则任何银行均为指定银行。

关于与此紧密相关的信用证的使用方式，UCP600第6条规定：

（1）信用证必须规定可在其处使用的银行，或是否可在任一银行使用。规定在指定银行使用的信用证同时也可以在开证行使用。

（2）信用证必须规定其是以即期付款、延期付款、承兑还是议付的方式使用。

（3）信用证不得开成适用以申请人为付款人的汇票。

从上述两条款可以看到，虽然UCP600的信用证定义不再像UCP500第2条中的那样分为“开证行兑付或开证行授权另一银行兑付或开证行授权另一银行议付”，但是还是明确了信用证的使用方式包括开证行兑付或指定银行兑付或指定银行议付。开证行兑付或指定银行兑付具体又分即期付款或延期付款或承兑，属于信用证下正式的到期兑付。

基于上述定义，信用证按照承付方式不同有基本分类，实务中的信用证会是各不同类别的组合（见图7-1）。

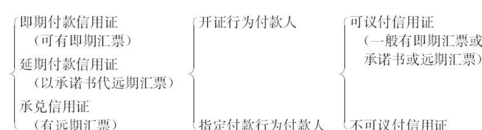


图7-1　信用证的不同承付方式

（二）信用证的当事人

1.申请人（Applicant）

提出开证申请并规定信用证的条款和单据要求的进口商（买方）。

2.开证行（Issuing Bank）

按照申请人的指示准备并开出信用证给受益人的银行。

3.通知行（Advising Bank）

由开证行选定的证实信用证并将其通知给受益人的银行。

4.保兑行（Confirming Bank）

加其保兑于信用证的任何银行。

5.受益人（Beneficiary）

信用证开给其、开证行给其不可撤销承诺的出口商（卖方）。

6.指定行（Nominated Bank）

被开证行指定进行即期付款或延期付款或承兑的付款行（Paying Bank），或者作为向受益人买单垫支议付的议付行（Negotiation Bank）。

7.偿付行（Reimbursing Bank）

由开证行约定的，被授权偿付已经凭开证行开立的信用证实行议付或付款的指定银行的一家代理行。

二、信用证的具体付款方式

根据结算币种，信用证的具体付款方式有以下几种情况（下文以法国向香港进口为例图示）。

（一）进口国货币的信用证

一般均要求受益人开出的跟单汇票以开证行为付款人，或者在延期付款下以开证行为付款人。这时信用证一般都是开证行承诺即期、延期或远期支付，适用议付，在出口地到期；也可能是开证行承诺即期、延期或远期支付，不适用议付，在进口地到期。受益人可向通知行或任何其他愿意的银行办理议付（Negotiation），也即在当地办理出口押汇。议付分为限制性议付和自由议付两种，办理议付的银行被称为议付行。它实际是以受益人的汇票和单据为抵押，给予受益人出口押汇融资。

法国向香港进口，如果支付欧元，则资金流转程序有如下两种情况：

1.可议付信用证（见图7-2）

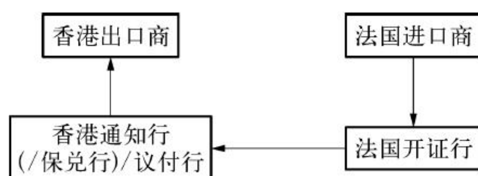


图7-2　进口国货币下的可议付信用证

如果被议付的单据符合信用证，法国开证行将直接或间接贷记香港议付行的欧元来账。

2.直交法国开证行的信用证（见图7-3）

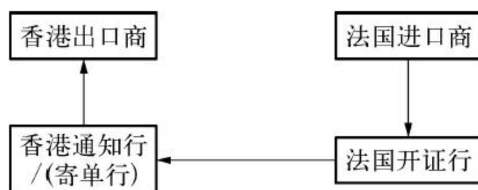


图7-3　进口国货币下的直交信用证

（二）出口国货币的信用证

一般均要求受益人开出的跟单汇票以开证行在出口地的指定行为付款人，或者在延期付款下以该指定行为付款人。受益人向指定行凭单结算，信用证适用即期付款或延期付款或承兑，可能无须议付，一般在出口地到期。信用证如果适用延期付款，受益人凭指定行的承诺书等待延期付款；如果适用承兑，受益人拥有指定行承兑的汇票，可以将其贴现。

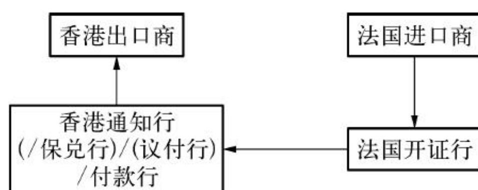


图7-4　出口国货币下的付款信用证

法国向香港进口，如果支付港币，则资金流转程序如图7-4所示。

如果凭以即期付款、承诺延期付款或承兑的单据符合信用证，法国开证行将授权香港付款行借记自己的港元往账。

（三）第三国货币的信用证

又涉及进口商银行委托一家第三国账户行作为保兑行或开证行或偿付行这三种情况，受益人开出的跟单汇票分别以该保兑行或该开证行或进口商银行为付款人，或者在延期付款下以其为付款人。受益人向通知行或任何其他愿意的银行办理议付，而议付行向该第三国银行（分别作为保兑行或开证行或偿付行）索偿，但是议付行将单据直寄进口商银行。信用证一般在出口地到期。这种信用证适用于进口国有多于想要的第三国货币储备在该第三国，并希望其国民用这第三国货币为其进口支付。这种情况可以帮助我们联系有关银行，了解它们的关系。

例如，一家法国公司可能已经从香港购买商品，通过由伦敦银行以出口商为受益人开立一跟单信用证的方式支付。这包括三家银行，即法国A银行、伦敦B银行和香港C银行。法国银行以香港出口商为受益人开立信用证，要求伦敦B银行保兑，或取而代之要求该伦敦B银行开立信用证。该信用证规定英镑汇票以该伦敦B银行为付款人，当汇

票被支付时这些金额被借记到A银行的英镑账户。香港C银行是B银行的代理行，它传递信用证给出口商，发送单据给B银行的转口部门，并向出口商议付汇票。C银行的英镑账户被B银行贷记汇票金额。一种替代安排是一“偿付信用证”，进口商银行开立一英镑信用证直接给出口国的一代理行，偿付方式是授权该银行向一伦敦银行支取英镑。开证行通知该伦敦银行它已授权的任何这样的偿付。

法国向香港进口，如果支付英镑，则资金流转程序有如下三种情况：

1.进口商银行开证，请求第三国银行保兑并充当付款行（见图7-5）

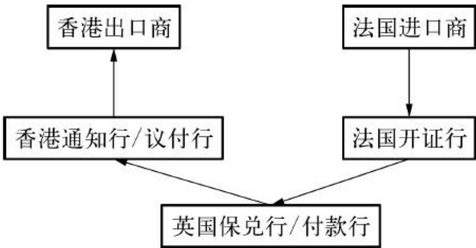


图7-5　第三国银行保兑的信用证

如果被议付的单据符合信用证，法国开证行将授权英国保兑行借记自己的英镑往账，贷记香港议付行的英镑往账。

2.进口商银行请求第三国银行开证，并由其作为汇票付款人（见图7-6）

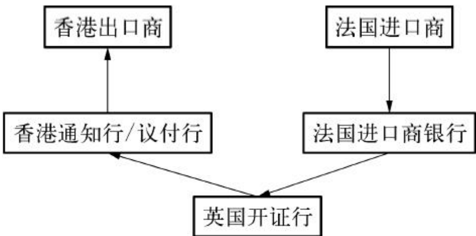


图7-6　第三国银行开立的信用证

如果被议付的单据符合信用证，英国开证行将借记法国进口商银行的英镑来账，贷记香港议付行的英镑来账。

3.进口商银行开证，由出口地银行议付后向第三国银行（偿付

行）索偿（见图7-7）

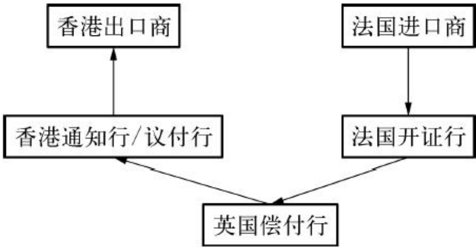


图7-7　第三国银行偿付的信用证

如果被议付的单据符合信用证，法国开证行将授权香港议付行向英国偿付行索偿，并授权英国偿付行借记自己的英镑往账，贷记的香港议付行的英镑往账。

三、信用证的特点、作用和外在形式种类

（一）信用证的特点和作用

1.信用证的特点

（1）信用证是一种银行信用，开证行承担第一性付款责任。

（2）信用证是一种自足文件，它不依附于贸易合同而存在。

（3）信用证业务是一种纯粹的单据业务，它处理的对象是单据。

2.信用证的作用

（1）它是传统进口融资工具。

（2）银行可监督融资使用。

（3）它给贸易双方的业务带来信任和安全。

（4）它是出口商保证收款的一种常规工具。

（二）信用证的外在形式种类

1.光票信用证（Clean Credit）与跟单信用证（Documentary Credit）

光票信用证是指凭不附带货运单据的汇票（即光票）付款的信用证。有的信用证要求出具汇票并附有非货运单据的商业单据，其通常也被视为光票信用证。光票信用证可以用于贸易结算和非贸易结算两个领域。在贸易结算中，主要用于贸易从属费用的结算。在非贸易结算中，主要指旅行信用证。

跟单信用证是指凭附带货运单据的汇票（即跟单汇票）或仅凭货运单据付款的信用证。银行通过对物权单据的控制来控制货物所有权，通过转移物权单据来转移货物所有权；根据单据提供信贷，担保付款。在国际贸易结算中所使用的信用证绝大部分为跟单信用证。

2.可撤销信用证（Revocable Credit）与不可撤销信用证

（Irrevocable Credit）

可撤销信用证可以在不通知受益人的情况下随时修改和撤销。进口商选择它，主要因为这可让他更多地控制出口商的行为。如果进口商对出口商发货质量、日期等合同履行方面不满意，他可能修改或取消这份跟单信用证，或这样约束出口商。即使它曾经被广泛使用过，但是现在几乎不再使用。

不可撤销信用证一经开出并经受益人接受后，开证行便承担了按照信用证上所规定的条件履行付款义务的责任。在信用证有效期内，除非得到信用证所有当事人的同意，否则开证行不得单方面撤销或修改信用证的内容。不可撤销信用证开证行的付款责任是第一位的，只要受益人提供的单据符合信用证条款的规定，开证行就必须履行付款责任。不可撤销信用证在国际结算中得以广泛应用。根据UCP600第3条，信用证是不可撤销的，即使信用证中对此未作指示也是如此。

3.保兑信用证（Confirmed Credit）与未加保兑信用证（Unconfirmed Credit）

如果受益人受证时，除开证行外另有一银行保证对符合信用证条款规定的单据承担付款的责任，则该信用证就是保兑信用证。保兑行对受益人负有第一性的付款责任，受益人可凭表面合格的单据直接向保兑行提出付款要求。

出口商对保兑信用证更满意因为：①他宁要自己了解的银行的承诺，而不要一家他不了解的海外银行（开证行）的承诺；②得到付款或承兑会更方便，如果信用证允许议付，那么保兑行的议付对受益人无追索权；③这里没有外汇风险。即使一家外国银行（开证行）可能被其央行阻止释放外汇给出口商，出口地或第三地的保兑行也不被限制支付出口商；④本国银行的承诺可使受益人在本国货币市场贴现汇票取得票款，而以外国银行为付款人并由其承兑的汇票，不便在本国市场卖出，也没资格在本国中央银行再贴现。

不保兑信用证是指只有开证行的付款保证，没有另一家银行承担保证兑付责任的信用证。不保兑信用证的开证行将独立承担信用证项下有条件的第一性付款责任。

四、信用证的内容和形式

（一）信用证的内容

根据信用证的开立方式及记载内容不同，可将信用证分为信开本信用证和电开本信用证。

现在各开证行的开证格式基本都接近国际商会制定的《标准跟单信用证格式》（国际商会第516号出版物），信用证主要包括以下项目：

（1）开证行名称：一般在信用证中首先标出，应为全称加详细地址。

（2）信用证号码：一般不可缺少。

（3）信用证形式：一切信用证均应是不可撤销的，即使对此未作指示也是如此。

（4）开证日期：必须标明开证日期，这是信用证是否生效的基础。

（5）受益人：受益人即出口商，它是惟一享有利用信用证支取款项权利的人，因此，必须标明完整的名称和详细的地址。

（6）开证申请人：信用证为买卖合同签约双方约定的支付工具，信用证的申请人应是买卖合同中的买方（进口商），应标明完整的名称和详细地址。

（7）信用证金额：这是开证行付款责任的最高限额，应能满足买卖合同的支付。信用证金额要用大小写分别记载。

（8）有效期限：一个固定的到期日，即受益人向银行交单取款的最后期限，超过这一期限，开证行就不再负付款责任。

（9）提示地点：UCP600第6dii条规定信用证除要明确有效期外还要明确一个提示单据的地点，即信用证适用银行所在的地点。

（10）汇票出票人：一般是信用证的受益人，只有可转让信用证经转让后，出票人才可能不是原证受益人。

（11）汇票付款人：信用证的付款人是开立汇票的重要依据，汇票付款人须根据信用证的规定来确定。

（12）汇票出票条款：主要表明汇票是根据某号信用证开出的。

（13）要求的单据：信用证中一般列明需要的单据，分别说明单据的名称、份数和具体要求。最为基本和重要的单据主要是商业发票、运输单据、保险单据。此外，进口商还往往要求出口商提供产地证、品质证书等单据。

（14）关于货物描述部分：一般包括货名、数量、单价以及包装、唛头、价格条款等最主要的内容和合同号码。根据UCP600第30a条，装运单据上的金额或数量或单价前有“about”指可允许有不超过10%的增减幅度。

（15）装运地及目的地：一般情况下，信用证中关于运输的项目有装货港、卸货港或目的地、最迟装运日、装运条款（贸易术语）、装运日后必须交单的期间（最迟交单日）等。

（16）分装及转运：信用证还必须说明可否分批装运和可否转运。

（17）开证行对有关银行的指示条款：包括通知行、议付行、付款行等适用银行的名称，支付期间（即期支付、远期支付或延期支付），议付事项，被保兑或不被保兑，及对他们的偿付指示等条款。

（18）开证行的保证条款：开证行通过保证条款来表明其付款责任。

（19）开证行签章：即开证行代表签名，信开本信用证必须经开证行有权签名人签字方能生效，一般情况下是采取“双签”即两人签字的办法。

（20）其他特别条款：其他特别条款主要用以说明一些特别要求。

（21）根据UCP600开立信用证的文句。

（二）信用证的形式

信用证的形式无标准，事实上它们可依赖于致力完成的精确功能。跟单信用证可以通过电讯或邮件开出，两种方式都可能按照

ICC516。通过SWIFT开出的任何信用证自动地被认为遵循UCP600，无需对此效果的特别陈述。信用证的开立几乎总是采用电讯方式，对外的跟单信用证看起来像图7-10的样本所示。

让我们概括了解一下电开信用证的开证和通知。现在许多国家的共同惯例是信用证以标准格式的SWIFT信息签发。这程序方便了信用证的签发和通知行的核准，它能立即通知卖方。许多大银行也通过其网络平台的通知服务向卖方通知信用证，那么卖方可望在银行收到后自己几乎立即收到该信用证。这种方式的信用证可简单地以标准电子格式发送到公司或在公司内发送，这样提高了其效率，减少了传递中的可能错误。在链条的下一阶段，在一些情况中，单据的提示也可电子化完成，但是只有当信用证指示其服从eUCP（它形成新的UCP600规则的提供）规则时。这些规则规定了单据的电子提示如何发生，和常用单据应该如何被构建。电子单据提示的主要限制是运输单据，因为它不总是适合电子格式。

五、信用证业务的程序

虽然不同类型信用证的结算程序在具体细节上有所不同，但其基本环节大致相同，如图78所示。

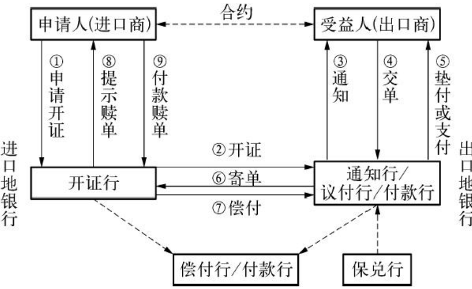


图7-8　信用证业务的程序

（一）申请开证

如果买卖双方签订的贸易合同里规定了采用信用证方式结算，进口商应向当地的往来银行申请开立信用证。在开证之前，进口商即开证申请人会按银行的要求提供一定比例或全部开证金额的押金，或要求银行为其提供一定的信用额度，同时根据不同国家的规定，有的还应提供必要的批准，填制符合合同规定条款的开证申请书并交纳开证手续费等。

（二）开证

银行接受进口商的申请，并按开证申请书的要求和指示开出信用证。信用证应交开证行在出口地的代理行进行通知。信用证可以电信或邮件形式开出。有时开证行为了使自己的信用证有较好的可接受性，或者在出口商受益人要求下，要求另一家银行加保兑（Confirm），保兑行一般是出口地信誉良好的银行。

（三）通知

开证行在出口地的代理行收到信用证后，凭密押或印鉴验证和注明其真实性，以出口商为收件人的信用证，应直接将信用证原文交出口商，这一行为称为“转递”（Transmitting）；以银行为收件人的信用证，银行应照录原文并以自己的信用证格式交给出口商，这一行为称为“通知”（Notify或Advise）。但现在的普遍做法是，不管信用证

以谁为收件人，银行收到来证后一律照录原文或将正本直接交出口商，并统称为“通知”。

（四）交单

出口商收到通知行转交的信用证后，审核是否能接受该证，主要是审核信用证所列条款是否与买卖合同中所列条款相符。如果信用证经审核无误，出口商应立即以受益人身份按信用证规定备货、发货，并取得和缮制信用证所规定的全部单据，开立汇票，并在规定时间内连同全套单据和信用证一并送交一家当地的指定行。

（五）支付或垫付

出口商送交单证的这家银行往往就是通知行，它受开证行的邀请，在受益人交来符合信用证要求的单据后，作为付款行向受益人正式支付，或者作为议付行为受益人议付。

（六）寄单

指定行办理议付或付款后，立即将单据寄给开证行索偿。议付行也可能按信用证规定，将单据寄给开证行而向偿付行发出索偿书（Reimbursement Claim）。偿付行是开证行约定的对议付行的垫款进行偿付的银行。如果开证行与议付行没有账户关系，它会指定另一家与它有账户关系的银行充当偿付行，并在开立信用证后立即向偿付行发出偿付授权书（Reimbursement Authorization）。

（七）偿付

开证行收到议付行寄来的单据后，对照信用证条款进行验单，验单无误后应在规定时间（5个工作日）内按议付行的索汇指示办理付款。如果是偿付行收到索偿书，只要索偿金额不超过授权书金额，就得立即照索偿书的指示偿付。

（八）提示赎单

开证行履行偿付责任后，立即通知开证申请人（进口商），向其提示单据要求付款赎单。

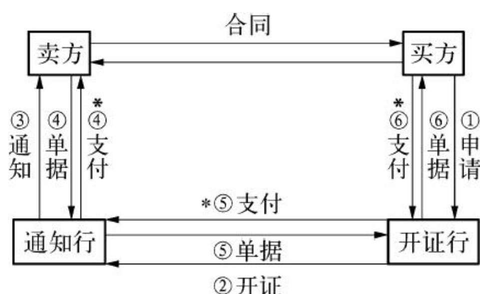
（九）付款赎单

进口商核验单据无误后，向开证行付款。如开证时曾交付押金，则付款时可予扣减。付款后则向开证行领取全套单据，然后凭运输单

据去提货。

信用证业务的程序也可参考下面专栏。

信用证



*依据信用证中的规定，支付可能被承兑或延期支付取代。

①签订合约后，买方先行一步向其银行申请开证（该银行在支付条款中被称为开证行）。

②开证行必须处理该申请的正式信用批准，如果需要进口许可或外汇批准，则还检查已被给予的这些当地许可。当所有手续和程序已经处理（这可能花费时间），信用证（被怀着希望）如支付条款中所规定的那样被开立，并被转递给选定的通知行。

③信用证自开证行抵达——通过信函、电传或现在大多数以SWIFT信息——通知行将评估其内容并决定它应在哪里被支付（兑付）。如果通知行被指示加其保兑，在卖方被通知信用证及其包括有关在哪里被支付、承兑或延期支付及是否由通知行保兑的信息的细节之后，通知行就要进行单独的信用决策。

这时至关重要的是，卖方凭约定的支付条款检查信用证条款，确保所有细节和指示能在后阶段产生和交付单据时达到。如不能接受，卖方必须立即直接联系买方，以做必要的修改和通过银行为卖方保兑。只有做了这些，卖方才在整个交易所基于的方面有了保障。

④装运后卖方收到运输单据，并准备其他要求的单据。也要检查以保证单据符合信用证条款，但同等重要的是提示的各单据的内容要相互一致。

然后单据被转交给通知行，通知行检查它们是否符合信用证条款。卖方被指出任何不符点，不能在这后阶段更正的不符点，例如错误装运细节或迟提示，将取决于后来买方的认可，通知行所作的任何支付将有追索权，后续依据该认可。

⑤开证行也将检查单据，买方不得不考虑任何不符点。当在不符点被认可，或如果单据是符合的，买方必须支付。如果不符点不被认可，单据将在通知行掌握中，直至买方和卖方为这样的认可的条件进行新的谈判，或最终被返还给通知行（和卖方），凭早先对卖方有追索权的支付的偿付。

⑥凭如信用证规定的即期支付或任何后来日期的支付放单给买方。

第二节　信用证当事人的权利和义务

一跟单信用证从开证到最后结算的完整生命周期包括若干各当事人，并创造了若干合同，如图7-9所示。

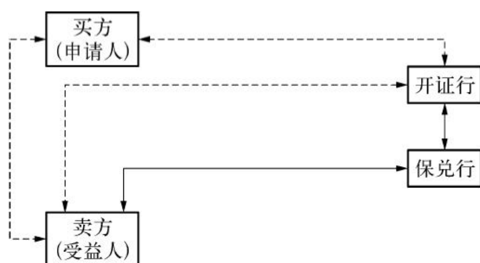


图7-9　保兑的不可撤销信用证当事人之间的合约关系

信用证的当事人包括开证行、保兑行和受益人等。信用证当事人的权利与义务比较复杂，因为他们同时受不同契约关系的约束。

一、进口商的权利和义务

开证行与进口商是授信关系，依据《开证申请书》。进口商，即开证申请人或开证人与出口商签订的交易合同是它们法律关系的基础。不过，如果该项交易合同明确规定以信用证方式清偿双方的债权、债务，则又产生了另一层法律关系，并由此而构成双方一系列的权利和义务。

（一）进口商的权利

1.若出口商未能交付履约保证金（而合同中有规定），拒开信用证的权利

在交易合同中如规定进口商开立信用证是以出口商交付一定“履约保证金”为前提时，当出口商未能交付，进口商有权拒开信用证，其后果与损失则由出口商承担。

2.若出口商未能按期装运货物并交出单据，没收履约保证金的权利

如果出口商依照约定交付了履约保证金，进口商也如期开出了信用证，但出口商却未能按期装运货物并交出单据，则进口商有权没收出口商的履约保证金，以弥补开证费用与利息损失，如仍不足，有权再向出口商索赔。

3.若出口商要求修改信用证又无充分理由，拒绝修改信用证的权利

进口商按期开出信用证后，如出口商提出修改要求，而这种要求并不符合双方已经签订的合同规定，进口商在有充分理由的情况下有权拒绝修改。

4.审单与退单的权利

进口商在收到开证行通知要求它付款赎单时，有权仔细审核出口商交付的单据是否做到了“单证相符，单单相符”，如确属无误才予付款，如发现有误则有权退单拒付。

5.退货与索赔的权利

进口商审单付款后，但在检验实际来货的质量、数量或规格时发现与原交易合同不符，而且造成这种不符的原因确属出口商的责任范围，则进口商有权退货。经交易双方确定退货时，进口商即成为出口商货物的“代保管人”，在法律上没有义务将货物重新装船运回出口地。但是，进口商可以接受出口商的委托将货物就地转售或处理，或代为运回出口地，有关费用与风险均由出口商承担。另外，当来货的数量、质量有问题但并非一定要退货不可时，进口商也可采用索赔的办法来解决。

（二）进口商的义务

1.按期开证义务

进口商有义务依据交易双方已签订的合同并按原定的各项要求，及时地向开证行申请开出信用证。进口商如未依照约定办理，或拖延了开证的日期，则在法律上即属于“违约”的行为。在这样的条件下，出口商有权要求解除合同，或要求赔偿损失。

2.交付开证押金义务

进口商有义务在申请开证时向开证行交付一定比例的开证押金。开证行在审查进出口商的资信后，有权减少或增加开证押金的数量。如进口商未能交足开证押金时，开证行可拒绝开证。

3.按时付款赎单义务

依据开证规定，进口商在申请开证时已作了承诺，当开证行向其提出赎单要求时则有义务及时付款赎单。赎单时，在延期付款信用证或承兑信用证下，进口商有义务先进行承诺，然后等到期再进行付款。

4.及时修改信用证义务

如进口商通过开证行开出的信用证被出口商审查发现与原交易合同有不符之处，并确属进口商造成的错误，当出口商提出修改要求时，进口商有义务向开证行申请予以修正。

二、出口商的权利与义务

依据《信用证》，开证行与出口商是“保付关系”。出口商是信用证金额的正式收款人，信用证下跟单汇票的出票人。从信用证业务当事人关系方面观察，它在法律上是被指定为享受权益的主要对象，故称之为“受益人”。

（一）出口商的权利

1.要求修改或拒受信用证的权利

（1）审证发现与合同不符时，可提出修改，修改后如仍无法接受可拒受。

（2）当信用证不能被接受的原因确属进口商强加时，可在通知进口商的条件下，单方面撤销交易合同并提出索赔。

（3）但若对部分条款不愿接受，而实际上又已利用了该信用证时，则等于全部接受了该信用证，无权再提出修改。

如果修改信用证的内容是由进口商主动通过开证行提出，出口商对这类修改，可以立即表态，也可以延长到实际交单时再为表态，即如仍按原条款交单，则表示不接受修改；如按修改通知书的要求交单，则表示已接受了该项修改。

2.对未装运货物有“留置权”

若未收款前进口商倒闭，可扣留未发运货物，即行使“留置权”（Lien），等待与进口商或其清理人重新计议交货与付款办法。

3.对已装运货物有“停运权”

情况2发生的同时，货尚在途中，提单也未被进口商转让给善意第三者，则可行使“停运权”，同时也仍享有“留置权”。

4.对已装运货物有“另行出售权”

情况3发生后，在事前通知进口商的条件下，如在合理时间内仍未得到进口商的答复，同时也未收到货款，则出口商有权将已发运货物转售（Resell）。售后价款如低于原价，可再向进口商索赔。对易

腐品，不必等进口商答复就可另行出售。

5.凭单索款

若开证行、保兑行未能付款，出口商有权要求进口商支付（银行信用下降为商业信用）。

6.原开证行倒闭时，有权要求进口商在另一银行另开新证。

（二）出口商的义务

1.及时发运货物义务

出口商收到信用证或信用证修改通知书后，有义务在规定交货期内，按质、按量发运货物。

2.及时制单交单义务

出口商发运货物后，在最迟交单期以内应缮制好各项单据并备妥各项检验合格单据，及时向有关银行（如议付行、付款行、保兑行、开证行）交付单据。

3.及时修改有不符点单据的义务

出口商提交的单据若与信用证确有不符之处，或单据与单据之间互不相符，当开证行或进口商提出修改要求后，出口商有义务对有不符点的单据进行修改或重做，直到进口商可以接受为止。

三、开证行的权利与义务

从法律关系上看，所谓开证行是指接受进口商申请，并为其开出信用证的当事人银行。它通常是开证申请人的往来银行，双方关系密切，并有一系列授信与受信关系。

（一）开证行的权利

1.收取开证押金

开证行有权向开证人收取一定比例的开证押金（Margin）。市场情况变化或申请人资信下降时，开证行有权随时要求申请人补交押金，直至信用证金额的100%。

2.申请人无力付款赎单时处理货物并向申请人追索

开证行履行付款责任后，如开证人无力付款赎单，开证行有权将单据项下的货物提出变卖处理，如仍不足补偿，可再向开证人追索。

3.对不符单据有要求修改或拒受的权利

开证行对出口商（或议付行、付款行）交来的单据有权进行严格的审查，对有不符点的单据应要求受益人修改，如仍不符，有权拒付。

4.对邮电传递中出现的失误，有权拒绝承担责任

（二）开证行的义务

1.承担第一性付款义务

开证行接受了开证申请并开证后即承担了第一性付款责任及其风险。开证行在接到受益人（或议付行、付款行）交来的正确单据时有义务凭单付款。

2.独立付款义务

开证行接受开证申请并开出信用证后，不能以开证申请人“无付款赎单能力”或“拒绝赎单”以及“未交开证押金”、“有欺诈行为”等为理由，不再承担付款义务。必须明确指出的是，开证行的保证付款是自

负其责的义务，即独立付款的义务。

3.终局性审单义务

开证行审单付款后，即再无权向交单方追索。习惯上把开证行的审单称为“终局性审单”。开证行不能随便使用“误付”这一具有专项法律含义的词汇。“误付”是指明显地错付金额，或单据明显有错也进行了付款。

四、保兑行的权利与义务

开证行与保兑行是邀请授信关系，依据双方的代理合约。保兑行一般兼作付款行或议付行（无追索权议付）。保兑行在法律上是接受开证行的委托，以本身的名义为开证行收受信用证单据，支付信用证金额并对其法律行为负责的当事人银行。

（一）保兑行的权利

1.审单不符有拒付权

保兑行对受益人（或议付行）交来的单据有权进行严格的审核，事前发现不符可予拒付或要求交单方及时进行修改。

2.对保兑后的修改有权拒绝或接受；若接受，则将其保兑扩展至修改

当信用证经保兑行保兑后，如开证申请人或开证行又提出修改，则保兑行对此项修改可以拒绝，也可以接受并将其保兑扩展至修改。

3.有权向受益人索取保兑费用和向开证行及时收回垫付款

保兑行办理保兑后，有权向开证行索取保兑费用。如果保兑行已承担了支付义务，则有权及时向开证行收回垫支的款项。

（二）保兑行的义务

1.独立付款义务

保兑行承担了保兑责任后就必须对受益人独立负责，也可称为“第一性付款义务”。这就是说，无论开证行出现何种变化，即使是倒闭了，保兑行也不能撤销其保证支付的义务。

2.审单付款后自负其责

保兑行的审单也有“终局性”的特征；在审单发现不符时可以拒付，但审单付款后，保兑行与开证行一样只能自负其责，无权进行追索，必要时只能自行提货并予转卖，损失自己承担。

五、通知行的权利与义务

开证行与通知行是“委托代理”关系，依据双方的代理合约。通知行是接受开证行的委托将信用证转交给受益人的当事人银行。

（一）通知行的权利

1.有权确定不承担通知信用证的责任

通知行如不能确定信用证表面的真实性，它有权决定不承担此项通知责任。如通知行仍愿通知该信用证，则必须告知受益人它不能核准信用证的真实性。

2.不受信用证条款的约束，有权拒绝执行信用证的支付条款

通知行的职责仅限于检验信用证表面的真实性，并无执行信用证条款进行支付的责任。

（二）通知行的义务

（1）认真检验信用证表面的真实性，若确定应及时通知。

（2）不论确定通知与否，均应不延误地告知开证行。

当信用证上已列明通知行兼任付款行或议付行或保兑行时，它如愿接受，则相应地就有了信用证另一当事人的身份，同时也就有了相应的权利和义务。因为此时它已非单纯的通知行，而且其主要职能也将转换为付款行或议付行或保兑行，而次要职能才是通知行。

六、付款行的权利与义务

开证行与之是“委托代理”关系，依据双方的代理合约。付款行是信用证上被指定的付款银行，是开证行的付款代理人。当信用证以出口国货币结算时，开证行会在出口地指定一家代理行，一般就是通知行，代为执行付款；当信用证以第三国货币结算时，开证行可能在该第三地指定一家代理行保兑并执行付款，或者进口商银行委托该第三地的一家代理行开证并执行付款。

（一）付款行的权利

1.对超出合约范围的支付可以拒付

付款行一般都是由开证行的联行或代理行担任。如信用证指定的付款要求超出了原代理合约的范围及额度，则付款行有权拒付。

2.审单发现不符可拒付

付款行在审单付款的责任上与开证行一样，如发现不符点应即拒付，或要求受益人修改单据的不符点。

（二）付款行的义务

1.按合约要求为开证行审单付款义务

付款行与开证行签订代理合约后，付款行即承担了为开证行审单付款的义务，如未履行即属违约。

2.审单付款后即应承担自负其责的义务

如果由保兑行作付款行，其支付是“终局性”的。但是，在未作保兑的付款行将单据交给开证行后，如果开证行对有不符点的单据拒付，还是可以追索受益人的。

七、议付行的权利与义务

依据《信用证》，开证行与议付行是“凭单结算”关系。较多信用证的开证行会允许出口地的通知行或任何其他愿意的银行向受益人垫支议付，议付行然后再向开证行凭单结算。议付行通过议付预支单据价款给受益人，并按开证行的指示获得补偿。如果预计得到补偿有一个迟滞，议付行可能对该项预支收取利息。跟单信用证的自由议付不是罕有的，任何银行都可以议付单据、利用偿付安排。不论议付行是指定的某银行还是自由议付信用证（Freely Negotiable Credit）下的任何银行，如果它没有保兑信用证，它就作为受益人的代理而非开证行的代理议付。因而，当它得不到开证行偿付时，对受益人有追索权。一些法律案例证明了议付行处理其他银行的信用证下的单据时会承担一定风险。对这些风险的详细评估后面会再说明。

（一）议付行的权利

1.对垫付款的索偿权

议付行凭信用证条款对受益人开出的汇票进行议付后，有权向开证行或保兑行或付款行或偿付行索偿已垫付的款项。议付行之所以有权向上述银行凭正确的单据要求偿付，是根据信用证上的邀请和承诺，而非另有合约关系。

2.索偿被拒绝时有追索权

议付行向开证行、保兑行、付款行寄出索偿单据后，如被偿付当事人发现不符而拒绝偿付时，议付行有权向原出票人（受益人）追索。原因是按票据法规定，议付行作为正当持票人，在遭到拒付时，有权对原出票人进行追索。通常情况下，议付行在办理议付业务时都要求受益人出具质押书（Letter of Hypothecation），规定议付行的追索权和处理货物的权利。

3.对有不符点的单据可有多种处理

对有不符点的单据可拒绝办理议付，或在面对财力较弱的客户时，要求受益人提供赔偿担保（或向开证行电提不符点，开证行授权后）才予议付。议付行对受益人交来的有不符点的单据，可以拒绝为其办理议付。如受益人愿提供另外的赔偿担保，议付行对有一般不符点的单据也可通融议付。

4.作为持票人享有其他与受益人同样的权利

议付行对开证行片面取消信用证的行为有权提出质问，议付行对保兑行，付款行来讲应享有与受益人同等的权利。

（二）议付行的义务

1.必须付出对价的义务

议付行办理议付必须付出相应的对价（The Giving of Value）。议付行如仅仅审单但不付对价，则不构成议付。

2.对“无追索权”汇票议付后即承担“无追索”义务

议付行接受了受益人交来的“无追索权”（Without Recourse）的汇票并进行议付后，则应承担“无追索”的义务，若事后被开证行拒付，议付行即应自负其责。

3.按期议付义务

议付行若与开证行签有代理行协议，则不得拒绝信用证上的指定的议付责任（即限制议付信用证上的被指定事项），并应保证按期办理议付。但若无此项代理合约，则无必须议付的义务。

八、偿付行的权利与义务

开证行与偿付行是“委托偿付”关系，依据双方的代理合约。偿付行是开证行指定的对议付行进行偿付的代理人，它往往是代开证行偿付议付行垫款的第三国银行。

（一）偿付行的权利：拒付超出协议的偿付

偿付行根据它与开证行签订的偿付协议办理支付，若开证行没有存款或存款不足，又无透支协议，则偿付行有权拒付。偿付行与信用证无直接联系，它既不接受单据也不审核单据，更不与受益人直接发生关系。原信用证项下的单据应由议付行直寄开证行。如果开证行后来收到的单据发现不符，应向议付行追索，而不应追索偿付行。

（二）偿付行的义务：按偿付协议及时偿付

偿付行有义务按偿付协议对议付行、付款行、保兑行（统称为索偿行）及时进行偿付，但不应要求索偿行提供与信用证条款相符的证明。偿付行若未能按时偿付，开证行仍需要承担付款之责并支付因迟付而带来的利息损失。偿付行则应承担未履行偿付协议之责。

九、各当事人银行在法律上有权免除的义务

信用证业务项下的当事人银行有权对下列各项义务予以免除：

（1）任何有关单据的式样、完整性、准确性、真实性，是否伪造以及是否具有法律效力。

（2）任何有关单据所代表货物的名称、数量、质量、状态、包装、交货，以及它所具有的价值或是否确实存在。

（3）货物的发运人、承运人或受托人或保险人或其他人的行为是否良好，以及他们的偿付能力与信誉如何。

（4）因为信息传播，信件或单据在发送途中出现迟误或丢失造成的后果，或由于电讯传递以及专业翻译上所出现的差错。

（5）因为天灾、罢工、停工、战争、暴动等而使营业中断所造成的后果，以及由于这种营业中断使信用证过期失效以致有关银行拒绝付款、承兑或议付。

第三节　信用证业务的一些重要方面

信用证对卖方而言有许多优点。支付被保证，不再顾虑买方的支付能力或买方国家可能存在或产生的其他限制或困难——但卖方必须达到信用证规定的所有条款和条件。使用信用证时买方也有优势。虽然比其他支付方式昂贵很多，而且买方必须在自己银行现存信用限额下开证，但可以保证只有规定的单据符合信用证条款才会被支付。这在一些情况中对买方可能是非常重要的，尤其是与特别运送安排的完成是基本的货物有关时，或守时可能是关键因素的交货情形中。考虑到成本，信用证有时对卖方非常重要：如果能提供一种理论上减轻卖方商业风险和政治风险的支付方式，买方可能取得公平的补偿或甚至较好的回报。

依据随后的使用方式，信用证可以有多种开立方式，每种情况的设计将有很大不同。可是下述各方面作为一般特征必然包括在所有情况中。

一、有效期间

按国际商会老的规则，信用证要么是不可撤销的，要么是可撤销的，但2007年7月以来执行的现行规则规定下的信用证总是不可撤销的，那意味着没有例外地约束开证行兑付在规定有效期内提示给开证行或指定行的符合单据的承诺。所以不必再规定信用证是不可撤销的，但在另一方面，这么做也是无害的。

在信用证有效期内单据必须提示给指定行，指定行可能是信用证中如此规定的任意银行。在许多情况中，它就是通知行，但那不意味着这家银行有义务支付。只有开证行有这样的义务，除非该承诺也由某一其他银行担保（保兑），这将在后文描述。

二、支付时间

信用证必须规定何时支付卖方，可能即期，也可能在随后的规定时间延期支付或承兑。

即期信用证将在单据提示给开证行或通知行或任何其他指定行时被支付。如果支付在后阶段完成，通常在信用证规定的装运后或单据提示后的规定时间，这可通过汇票提示（不是由买方而是由银行中的一家承兑），或在信用证条款中规定允许银行在稍后规定日期完成延期支付。

在承兑或延期支付时，开证行担保到期日支付，而且卖方基于担保可能通过贴现或自其银行预支产生稳定的流动性，而同期向买方提供融资（供应商信贷）。且不论有开证行延期的风险（如果那是其唯一问题），对卖方而言即期信用证与远期信用证之间的差异主要是信用期间的利息问题和相关银行费用和佣金。

三、单据的提示地点

当参考信用证下单据提示地点时，单据可被支付（“被兑付”或“将适用于”也常被使用）的地点是个问题。除非信用证仅由开证行支付（只在开证行所在国家支付的情况下），否则该银行必须授权另一银行（指定行，通常是通知行）支付、承担延期支付或承兑汇票——如果所有条款和条件已符合。在自由议付信用证情况中，任何银行都是指定行，单据提示也可在任何地方。从卖方角度看，提示单据的最佳地点是他们自己国家的通知行，理由下文解释。

如上面提到的，如果通知行或指定行当时出于谨慎，不确定开证行是否能履行其义务偿还他们这样的支付，除非也已保兑了该信用证，否则该银行无义务接收卖方提示的单据。另一方面，如果信用证只由开证行支付，通常但不总是在买方所在国，如果符合条款和条件，该银行将支付或承兑远期汇票。但是，即使在这种情况下，单据在被转交给开证行之前被提示给通知行或任何指定行，该银行仍可能议付提示的单据并预付给卖方，但这样的议付对卖方有追索权，直至开证行证实单据并偿付该议付行。

信用证下单据由卖方国家的通知行支付对卖方更有利，其理由有很多：

（1）支付或承兑将发生在单据交付给通知行并由通知行证实的早期。

（2）在有不符点的情况中，或有其他违约于单证中，在单据交给开证行之前，由通知行直接补救可能更容易和更快。

（3）卖方可避免任何邮寄风险和其他源自开证行的延误，直至支付完成并有效交款给卖方。

可是，对卖方的有利也可能是对买方的不利，同样是因为上述理由，买方通常偏好由开证行支付。这个问题必须在每种情况中决定，但在许多国家，当地惯例将影响该结果。在一些国家，这件事可能遵守特定规则或已有惯例，大多按照买方的喜好运作。

如果支付条款约定信用证应在通知行支付，也应该明白表述于其条款中，显示在给通知行的偿付指示中，使该银行在自己国家进行支付。但是如果没有明确陈述，可能暗示信用证只在开证行支付。如果

是这样的话，卖方自己的银行将了解不同国家适用的当地惯例。

四、安全程度

开证行总是无例外地就整个有效期保证信用证。可是许多国家有这样的经济或政治问题：卖方可能不确定开证行是否能履行其义务或自该国家汇出该金额的可自由兑换货币。新的或变坏的事件也可能在信用证有效期内在该国发生。在这样的情况中，通知行可能拒绝接收单据直至首先得到开证行的偿付。

为了保障开证行的支付义务，卖方也可能让信用证由通知行保兑（也即保证）。保兑通常由开证行基于买方指示按照销售合同中的支付条款要求进行。这样的保兑偶尔、即使常常作为例外，可能基于卖方要求由通知行直接给予，而开证行不知情。如果通知行因某原因不愿作保兑，这样的暗保有时也由单独的福费廷给予或其他金融机构以支付保函形式给予。

保兑要求防范开证行或其国家的潜在风险，无附加保障下卖方银行可能准备或可能不准备介入。理由可能是买方银行或其国家的风险不可接受，或者卖方银行对该银行或其国家已经有这一高水平敞口，它们的内部信用限额已用完。在这些情况中，该银行会向一私人保险公司，但大多会向由较大贸易国家的政府设立的国内出口信用保险机构申请一银行信用保险（见第十一章）。这样的担保基于保险人对开证行的商业和政治风险及包括的风险期（通常长至12个月）的评估。依据风险评估和风险分担，该担保常规提供给保兑行50%～100%的保障。

在一些国家，信用证原则上或多或少总有保兑的，而在其他国家不常是这种情况。可是在这两类情况之间，也有许多其他国家这两种选择都用。保兑的成本通常以每四分之一计，根据包含风险的评估和保兑的时间长短不同。

买卖双方必须约定通知行是否保兑该信用证。在一些情况中，约定一国际上公认的银行作为开证行能提供足够的附加保障给卖方而无需保兑。在一些情形中，为了让通知行愿意加其保兑，一国际银行（开证行）可能是必要的。考虑到较“有问题”的国家，卖方在跟买方谈判前应该与其银行讨论，如有需要，就从该银行取得其保兑可能是谈判结果的任何信用证的承诺。这类承诺经常由银行凭一承诺费签发。

关于上述四方面还可联系列示如图7-10。

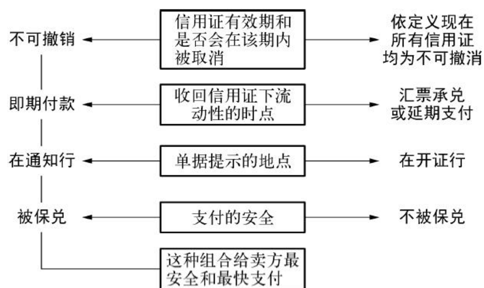


图7-10　信用证的关键方面

五、单据的提示

国际贸易中的信用证特别是开证行的承诺只在规定条款和条件在有效期内被完成时兑付。如果情况不是这样，那么开证行和买方有权拒绝支付。从卖方角度，不符合信用证的所有条款可能将原本的银行保证支付减弱到无这样保证的跟单托收。这是为什么完成信用证规定的所有条款和条件是如此重要的主要原因。

如前所述，卖方收到信用证时，决定它是否符合合同和其支付方式取决于他们。可是然后卖方也必须保证当单据被准备并提示给该银行时，符合信用证中所有规定的细节。这既要求经验又要求谨慎，如准确地详审，如果有必要就在信用证刚收到时修改，因为后来可能就难以弄正确了。

另一方面，运营一份不复杂的信用证，只包括基本单据和规定连同履行合同的参考，通常对双方都有好处。信用证结算中最常使用的单据基本与早先跟单托收结算中提及的一样，即使信用证中规定通常更详细，比如它们应该由谁签发、如何签发。

如在第十二章的例子可看到的，支付条款中也可能明确规定措辞，达到信用证应该“以卖方可接受的按合同的形式和实质”开立的效果。这措辞被建议，以便争议修改时对卖方有一较强的情况，信用证将技术性地按合同开立，但是同时包括约束或潜在阻止卖方在后阶段单据被提示给银行时完成所有条件的附加细节或规定。

单据而非货物的处理

如本章早先指出，通过银行的跟单支付是单据的处理而非货物或服务的处理。使用信用证时，要特别注意单据被银行核准的地点，如现行ICC规则表述的：“银行必须检查提示以决定单据本身的基础，单据表面是否构成一次符合提示。”

凭单据结算方面可能被视为买方的主要风险，但对卖方同等重要的是当心哪怕是单据上的最小印刷错误，所以单据应该在所有方面显示符合信用证条款。

也见“不符点”表，那里从另一视角同样进行解释。

六、第三方单据

必须在这阶段提及的一个总的方面是卖方要特别善于观察由第三方产生、签证、标注或签发的单据，及卖方可能不完全控制的有关信用证其他条款和条件的重要性。

像发票这样的一些单据，可能必须被常是商会分支或进口国领事的第三方签证或公证。如是这样，卖方必须确定这一手续可行，但必须及时进行以符合信用证及基本符合装运或单据提示的到期日。其他第三方单据必须做同样的检查，如检验证书和检查记录。

卖方也应该意识到交付条款与信用证相关单据之间的相互作用。一些交付条款规定，安排运输取决于买方，然后运输单据例如海运提单才可被释放。一些买方经常努力自己安排运输，在一些情况中从他们自己国家运输，可能因为他们已经与当地船公司签约，因为需要遵守进口规则以支持国家的海运行业，或仅因为这样做便宜，并用当地货币支付。鉴于这些原因，买方可能偏好FOB作为他们交付条款的选择。可是，买方不是总能控制装运时间表，它可能变化，或者安排的运输可能在忽略下迂回。

卖方可能不能如计划装运，不能产生如信用证规定的提单，或将收到相对规定时间框架太迟的提单。如果双方当事人不能约定更合适的装运条款，那么卖方可以通过一些方式估计这些风险，但他们必须事先在支付条款中进行约定，从而形成信用证的一部分。例如卖方可能规定提单的可替代选择，诸如仓单或其他证明，他们知道可有这样的选择。

保障信用证的国际规则

为了减少信用证使用者面对银行术语和惯例可能遇到的不同困难，ICC已出版了若干统一规则作为指导（UCP600在2007年7月1日起经修改后生效）。其中包括信用证的不同形式，参与银行的义务和责任，单据、提示和有效期。使用信用证的当事人必须熟悉这些规则和一些应该被强调的一般方面。

（1）所有信用证必须清楚指示它们将如何被兑付及单据在何处被提示。可是该规则也规定这些方面如果没显示在信用证上，信用证仍将适用。

（2）所有信用证必须规定一有效期，可是该规则也规定对有效期的限制和延展的情形。

（3）该规则包括关于单据签发的若干条款，尤其对于运输单据和保险单据有详细的阐释。

（4）该规则也包括关于规定措辞、日期、解释、术语和偏差的定义的条款。

（5）该规则规定可转让信用证的详细定义，应用它们的规则及银行的义务。

（6）该规则也处理了信用证下银行的责任和义务，包括免责。

（7）UCP600规则包括管理电子形式单据提示的条款（e条款）。

对照UCP600规则修改的文本，ICC于2007年出版了ISBP（国际标准银行实务），且于2013年对其再次更新，这为提示单据的检查建立了一项国际标准。上述关于信用证的规则和其他文件及指南可直接从ICC（www.iccbooks.com）或大部分银行得到。

七、跟单支付相关货物的检查

关于跟单托收和信用证，买方必须兑付提示的单据，但常规没能看到实际的交货，提示收款的单据可能被伪造。信用证下的银行要检查它们的正确性，但银行没有责任保证单据中包括的信息的真实和正确。

在许多情况中这可能不重要，当事人之间可能通过早先的交易相互了解，交付的货物可能被标准化或买方对货物很了解，无论可能价值是多少，他们总是声称交付货物后偿付。但在其他情况中，这个问题可能对买方很重要。尤其卖方必须找到其他方式满足买方以跟他们约定信用证。这可包括由独立检查方在交付前对货物进行样本或生产检查后签发单独检验证。这样的安排必须写入合同，该证书必须包括在支付条款要求的单据中。

八、如何避免信用证中的不符点

总体上不符合信用条款的信用证依赖买方的认可，从而包含卖方进入交易时没预料的额外风险，如果风险被事先知道，卖方可能根本不进入交易。

如前指出的，银行保函将结合入信用证，尤其是信用证将被转变成跟单托收（根据买方的不愿意支付）。在小贸易公司，较小毛利的出口销售额量大，这样的额外风险不被接受，这样的缺陷可能导致破产。也在这些贸易公司中，我们经常会看到处理信用证的实际教条主义，银行很少发现单据不符点。

基于所有公司得到的经验，至少以下手段可用于避免这样的不符点：

（1）许多银行有信用证检查表，它包括在收到信用证和单据提示时，对检查信用证及其要求的条款和条件有价值的信息。

（2）现行ICC规则（UCP600）包括更普遍用于国际贸易单据的详细信息。它们详细描述检查信用证单据的程序，但应联系现行ISBP745阅读。

（3）卖方收到信用证时它可能被修改（如未被正确开立）。卖方工作人员必须有直接责任于这样的内部核准以保证现在或将来没有可能阻碍卖方相符交单的问题。

（4）如果可能，信用证应该可在通知行支付，单据应该在装运后直接交给该行。如果可能的话，该银行将通知任何不符点，而卖方将有时间修改单据。如果情况不是这样，那通常表明信用证开立时卖方自己的认可不正确，它应该在早期修改。

（5）守时是基本的，信用证开立、装运、提示和到期日应该总是留出一段比被期望的更长阶段。在有效期截止前提前交单，以便必要时能修改或完整交出新单据。

（6）最后，银行不仅在基础方面提供实际帮助，而且也提供附加服务帮助卖方一起避免单据的不符点，例如货运管理甚至出口单据提示。

九、信用证作为商业程序中的一种工具

使用信用证的优势不仅在于对卖方安全，而且在于其具有弹性和适于帮助解决复杂的商业问题。这能使卖方提供合理的优势给买方作为接受信用证的回报，例如在可接受的期间延展信用期或分担银行费用。

真实的情况是一旦合同被签订、信用证被开立，后来的任何修改将需要信用证的相应修改，这可能花时间，也要花费额外交易成本。但在这之前，几乎任何交易都可被以信用证允许的方式构建功能，作为共同把握交易、保护双方利益的黏胶。当此后信用证被正确开立，买卖双方都预先了解他们受一种方式安全保护，这种方式可由一方和同样的支付工具控制和至少由一家参与银行保证。信用证如何被用作较复杂商业交易的部分的一些例子被给予如下：

（1）有些条款可被包括，据此卖方可就即将的交付或在本国或在买方国安排必要的启动准备。

（2）单独的手续可被安排以保证买方义务的完成，关于分期付款和其他必要的交付前安排。

（3）如果买方要求，通过利用信用证下的独立检验证书测试和样本连同生产程序和货物的最后交付可被检查或证实。

（4）信用证的可转让性使卖方安排多重或组合交付成为可能，而无需增加保证或流动性。

（5）不同类型易货贸易的安排也可被联系到基础合同和被若干信用证的组合保障。

（6）带有有或无信用证下保障的偿付的不同供应商信贷或买方信贷可被安排，同时给予买方信用和给予卖方支付现金。

（7）当使用信用证作为在购买、生产及交付期间的预融资的补充保障时，增加的商业机会一般适于卖方。

十、信用证作为一种装运前融资工具

作为一种被保证的支付，在个案中遵循固定和已知的条款和条件，信用证也能被用作为了生产和交付货物而要求的预融资的部分。在较长生产和交付阶段或单个大交易的情况中这可能特别重要，这种情况中交付前通常最难融资，向买方明确索偿前常规会被包括一个阶段。许多这样的交易可能被要求预融资可能超过卖方常规信用额度的规模，甚至那时忽略应给予买方的供应商信贷，信用证可能是缝合这缝隙的工具。

每笔交易的融资后果直接与其规模、支付结构和支付时间关联，与对卖方的信用证和保函的额外需求组合，可能在交付时和支付前几个月开始。例如：

（1）要求履约保函或预付款保函。

（2）原材料或附加的或变化的生产设施的取得。

（3）独立于基础合同的带有支付结构的与供应商或转包商的附加合同。

（4）保障运输义务的附加保函或保险。

（5）保障生产和交付的附加运营成本。

这些附加支出，包括保险保障的成本和应对不可预见事件的必要储备，必须取自卖方自己的资源和现有的信用额度，但通常信用证自身可产生的融资优势可能也是被需要的。在这些情况中，特别重要的是让买方取得信用证作为支付方式，以使卖方能安排交易将需要的补充融资，即使卖方必须通过承担包括的银行费用或给予合同其他领域的让步来补偿买方。

可转让信用证的优势是明显的，把它转让给其他供应商的可能性将挽救卖方的现金流压力，这些供应商将取得了解为了收到付款将应用什么条件和条款的同样的交货前优势。即使信用证不可转让，也可被用作主信用证，作为以那些供应商为受益人的新的背对背信用证的补充保障，带给他们作为可转让信用证同样的优势。甚至没这样的安排，或如果它已被用于其他地方的附加融资，其微不足道的存在可能间接帮助卖方从交易的供应商取得新的或延展的信用。

许多银行作为通知行提供特别的出口贷款或类似便利，以信用证金额的一百分比作为附加营运资本，被偿付自提示单据的款项。这样的贷款常以基础信用证为抵押。

信用证也可能被用作一重要工具，安排不同形式的装运前融资，尤其是与装运前信用保险单组合时。这样的保险单防范自合同签发起交易的商业和政治风险，但可能依赖卖方取得如信用证这样的一些形式的额外保障，保障买方义务的最少部分。这些保障整个交易的保险单将更好地满足卖方装运前融资需求。

第四节　信用证的开立

一、各当事人与信用证的开立

（一）申请人

申请人准备给其银行意在确保作成的信用证符合出口商的要求（如每份销售合同）、同时就进口货物清关提供必要的精确单据的指示。他被开证行提醒不包括过度的细节在其申请书中，也不使信用证太难于让受益人在常规条件下使用。

（二）开证行

按照申请人的指示构建信用证经常要求开证行方面具备相当多谋略。申请书形成申请人和开证行之间的合同的基础，因而对客户指示的误解可能导致银行对申请人遭受的任何损失有责任。就澄清申请书中出现的模棱两可的话，开证行回复申请人的门总是敞开的。如果申请书含有模棱两可的措辞，法院一般将支持由开证行作出的任何合理解释（Midland Bank V.Seymour，1955）。一份构建不良的信用证严重损害开证行，可能误导议付行，肯定会置开证行于风险中。不可撤销信用证一旦开出并被受益人接受，自然就构成了当事人之间的一份合同。按照这样一份信用证的条款实施的议付将强制开证行偿付，即使如果后来申请人声称其指示没有被准确理解、开证行得不到其支付。出口商要求通过信用证方式支付的整个目的是为了确信：

（1）凭单据的提示得到支付，或得到汇票的承兑，或得到将来支付的承诺。

（2）在他自己国家得到支付（可能在他自己城镇）。

（3）得到他销售合同的货币的支付。

（4）有一当地银行处理修改、赔偿和答疑。

另一方面，进口商希望：

（1）让信用证确实如其指示的那样开出。

（2）由一家能胜任的银行通知信用证。

（3）确保受益人只能凭准确单据并且在信用证有效期内获得支付。

开证行准备开立的不可撤销信用证应该包含一些基本细节，如前所述的信用证内容。被完成的信用证不应该包括任何不由特定单据证明的条件。它是跟单信用证，所以为了使受益人得到支付，一张或几张单据的主题都应该是为他设置的每项义务。进而开证行必须劝阻申请人插入太多细节，不应该允许包含要求在变成信用证下的真正提供之前由申请人副签甚至他本人核准的任何单据。显然，允许这种条件会破坏信用证的不可撤销性。它是开证行的信用证，而不是申请人的信用证。

（三）通知行或及指定行

开证行选择一家外国银行或者自己的分行，作为它的代理来证实信用证并通知信用证给受益人。这家银行叫做通知行或指定行，如果它拒绝通知信用证（因为它有权这么做），那么必须立即告知开证行。

根据UCP600第12a\b\c条，除了通知信用证，指定行还可能同意承诺信用证下的某些责任。如果该银行通知受益人它同意遵循关于付款行的UCP600条款，那么最后它可能被包括在：

（1）进行该信用证下的付款。

（2）承兑一张汇票。

（3）开出一份延期支付承诺。

可是，如果该指定行没有作这类同意的考虑，那么这种同意就不能被强加给它。指定行与受益人之间没有合同关系。所以受益人必须小心，不能过于依赖指定行作出的任何同意。实际上，考虑指定行的位置是唯一必要的，基于通知另一银行的信用证，告知受益人最后它将准备支付、承兑一张汇票或签发一份延期支付承诺。如果在信用证有效期内，开证行的资信下降，该指定行可能不得不撤回其同意，甚至拒绝议付受益人的单据。相似地，包括在开证行国家的政治风险的质量变化可能意味着，即使开证行可能兑现指定行就议付单据的索偿，该国央行仍可能不释放外汇满足索偿。

商业风险和政治风险二者都已经被交给跨国贸易，敏感的指定行

将不接受它们，除非它有合同义务。换句话说，只有当它保兑了信用证才接受。它可能被开证行要求加其保兑于信用证，或者，如果信用证在装运前融资提供一笔预付给受益人。这些要求都不必要由通知行执行，但是如果通知行拒绝执行，那么必须不延误地告知开证行，而只执行证实和通知信用证。保兑一份信用证，使该银行卷入自己可能感到不希望承担的一些义务和风险之中。

（四）保兑行

保兑行的地位完全不同于指定行。因为一个考虑，即一笔保兑佣金，保兑行承诺另一银行的信用证下的支付、承兑汇票或签发一份延期支付承诺。所以它承担了包括的商业风险和政治风险责任，加入了与受益人不能撤回的合同。正是如此，保兑的不可撤销信用证是出口商适用的最安全的结算方式。

即使保兑行通常是通知该信用证的那家银行，但是保兑由一第三方银行作出也不是罕有的，那保兑行甚至可能在另一个国家。布鲁塞尔的一家银行适用的一份信用证，可能被日内瓦的一家银行保兑。这种安排的理由仅仅是开证行在一家日内瓦银行有保兑便利，但是与那家通知行没有此类便利。当保兑行规定其保兑的条件是相关单据在发送给开证行之前提示给它时，这种第三方银行保兑的情况会产生问题。考虑信用证保兑中包括的风险，理解保兑行的条件背后的理由是极为必要的。

（五）受益人

受益人将收到信用证的通知，他应该研究其条款以真正理解为了最后得到付款他必须做什么。他发现不可接受的任何条款或条件必须通过对该信用证作修改的一份要求，告知申请人而不是通知行。当信用证完全符合受益人的要求时，他就可以采取准备装运货物所需要的任何行动。

最后他将提示他的单据给指定行或保兑行要求付款或者承兑，或者，如果信用证被规定可自由议付，那就提示给准备议付单据的任何银行。如果单据提示给开证行或者保兑行，那么他就能确定无追索权的付款或承兑。而指定的或非指定的其他银行有义务作议付。

（六）偿付行

一份不可撤销跟单信用证规定议付行被偿付的方式是基本的，这可能以几种方式实行：

（1）通过借记开证行在索偿行拥有的账户。

（2）开证行将基于从索偿行收到符合的相关单据偿付。

（3）开证行将基于从索偿行收到电文偿付。

（4）索偿行被授权向开证行约定的、信用证中指定的一家特定银行电文索偿。

当信用证允许向一家约定的银行索偿时，开证行向它提供信用证的有限细节，即信用证号码、金额、任何偏差、到期日、有权索偿的银行名称。信用证或就其任何修改的复印件无须提供给偿付行，偿付行必须兑现索偿而无须索偿行提供遵循信用证条款的证明。

在一些情况下，偿付行被授权：

（1）承兑由索偿行开出的以它为付款人的远期汇票。

（2）签发指向指定行或保兑行的一份偿付承诺。该承诺不可撤销，并且没有被指向银行的同意不能修改。

跟单信用证下银行间偿付的统一规则（URR725）适用于跟单信用证主题文句中合入的所有偿付授权。

二、信用证案例

一份跟单信用证的运作差不多反映了买方和卖方之间的合同，跟踪经由所有阶段及至交货和付款给卖方的真实交易。如果我们考虑如图711中所示的样本，我们能分析这份信用证并说明各当事人如何完成他们的义务。

（1）申请人。Universal Components Ltd，它以每吨CFR Liverpool 1400美元从Nasas Aluminium ve Sanayi Ticareti S.A.合同购买140吨铝板。

（2）开证行。Mid Orient Bank，London已经根据申请人Universal Components Ltd指示开出1560/001号不可撤销信用证。

（3）金额。不超过19.6万美元。

（4）到期日。2013年8月31日，Istanbul。

（5）通知行或及指定行。Mid Orient Bank已经约定Turkiye Aydin Bankasi，Istanbul证实该信用证并把它通知给受益人。那银行如果希望，可能告知Nasas Aluminium它准备在适当期间凭符合的单据付款，即充当指定行。它被指示不保兑该信用证。

（6）受益人。Nasas Aluminium不必承认收到信用证，但是如果有不符他们准许的任何条款，他们必须回复Universal Components，而不是通知行或开证行。

（7）偿付行。Bank of America被授权兑现Turkiye Aydin Bankasi的索偿，并借记Mid Orient Bank，London在他们这里的账户。他们将已由Mid Orient给予该信用证的基本细节。

（8）一般情况。部分装运和转运不被允许。装运实施CFR（成本加运费）。要求的单据包括由装货港货物监督者签发的检验证书，所以Nasas Aluminium将必须安排货物一发至装运港就立即检验。

Turkiye Aydin Bankasi被指示不保兑该信用证。如果他们被受益人要求加他们的保兑，那么他们必须首先寻求Mid Orient Bank的同意。没有开证行同意而作的保兑将成为暗保。

（9）UCP600该信用证通过SWIFT签发，自动服从UCP600。

UCP600第30b条允许散装货5%的多或少的偏差，该条款适用该信用证。可是140吨、每吨CFR价1400美元的成本是19.6万美元。信用证的金额196000美元在任何情况下都不能被超过，所以该信用证下被允许的偏差是不超过小于140吨的5%（133吨），即140吨是允许的最大吨数。

假设该信用证不需要修改，那么Nasas最后将提示一整套单据，寻求Turkiye Aydin Bankasi议付。如果单据符合，该银行将支付发票金额，将单据快递给Mid Orient Bank，London，并向Bank of America，New York索偿。Mid Orient将检查单据，如果没有不符点将放行单据给Universal Components。

SPECIMEN
ISSUE OF A DOCUMENTARY CREDIT　　*** SWIFT NORMAL ***
SENDER:　　RECEIVER:
MID ORIENT BANK, LONDON

* FORM OF DOCUMENTARY CREDIT *
IRREVOCABLE
* DOCUMENTARY CREDIT NUMBER *
1560/001
* DATE OF ISSUE *
01. 04. 13
* DATE AND PLACE OF EXPIRY *
ISTANBUL 31. 08. 13
* APPLICANT *
UNIVERSAL COMPONENTS LTD, BIRMINGHAM
* BENEFICIARY *
NASAS ALUMINIUM VE SANAYI TICARETI S. A.
* CURRENCY CODE, AMOUNT *
NOT EXCEEDING US$ 196 000
* AVAILABLE WITH TURKIYE AYDIN BANKASI BY PAYMENT AT SIGHT *
* PARTIAL SHIPMENTS *
NOT ALLOWED
* TRANSHIPMENT *
NOT ALLOWED
* LOADING ON BOARD/DESPATCH/TAKING IN CHARGE AT /FORM *
ANY TURKISH PORT
* FOR TRANSPORTATION TO ..... *
LIVERPOOL UK, CFR
* LATEST DATE OF SHIPMENT *
16. 08. 13
* DESCRIPTION OF GOODS AND/OR SERVICES *
140 METRIC TONS ALUMINIUM SHEETS @ US$1400 PER MT, CFR LIVERPOOL
* DOCUMENTS REQUIRED *
SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN TRIPLICATE
CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED BY THE CHAMBER OF COMMERCE
WEIGHT LIST IN DUPLICATE
QUALITY INSPECTION CERTIFICATE ISSUED BY CARGO SUPERINTENDENTS AT PORT OF LOADING
FULL SET CLEAN ON BOARD OCEAN BILL OF LANDING ISSUED TO ORDER, BLANK ENDORSED MARKED "NOTIFY UNIVERSAL COMPONENTS DATE FOUNDRY BIRMINGHAM" AND STAMPED "FREIGHT PAID"
* ADDITIONAL CONDITIONS
INSURANCE COVERED BY BUYER
* CHARGES *
FOR ACCOUNT OF BUYER
* CONFIRMATION INSTRUCTIONS *
DO NOT CONFIRM
* REIMBURSEMENT BANK *
BANK OF AMERICA, NEW YORK
* SENDER TO RECEIVER INFORMATION *
PLEASE DRAW ON OUR ACCOUNT WITH BANK OF AMERICA, NEW YORK UNDER SIMULTANEOUS TELEX ADVICE TO US
* INSTRUCTIONS TO PAYING/ACCEPTING/NEGOTIATING BANK *
DOCUMENTS TO BE FORWARDED TO US BY COURIER

图7-11　信用证样本

第五节　信用证的保兑

一、一般保兑（Confirmation）

（一）保兑的含义

跟单信用证的受益人可能不愿接受一家外国银行兑现其承诺的风险，特别是当该信用证涉及的是他在那个国家的第一次交易时。他清楚在有经济问题并且外汇短缺的国家，央行可能阻止或延迟进口信用证下的支付。受益人的解决办法是要求该信用证由自己国家的一家银行保兑。通过加其保兑，该保兑行承诺，假若规定单据被提示给它或任何其他指定行，并且信用证的条款和条件被遵循了，它将：

（1）就即期信用证作即期支付。

（2）就延期付款信用证于到期日支付。

（3）在远期信用证下承兑汇票并于到期日支付。

（4）到期日支付以另一银行为付款人但是被那银行拒付的汇票。

（5）承兑并于到期日支付信用证受益人以其为付款人签发的汇票，取代以另一银行为付款人但是被它拒绝承兑的汇票。

（6）议付受益人签发的汇票。

所有上述承诺由保兑行对受益人无追索权地执行（UCP600第8b条）。

（二）保兑行对保兑与否的考虑

UCP600第8条对一家保兑行会是危险的，因为它规定，如果以信用证中规定的另一银行为付款人的汇票不被那银行承兑或者承兑了但是到期不被支付，它迫使该保兑行兑现受益人以其为付款人签发的汇票。或者，保兑行可能不得不兑现另一付款人银行承兑了但是到期拒付的汇票。在意图正确和说明了保兑责任的同时，保兑行在对受益人的原始承诺中应该陈述假若信用证有效期内他们被提示符合的相关单

据，那么它将兑现汇票。保兑行不得不为它还没机会检查的单据付款，这么做几乎不会是正确的。再者，如果第一付款人银行拒绝承兑以其为付款人的汇票，当新汇票被准备好并提示给保兑行时，运输单据的提示时间将可能已经到期。

这些由保兑行承诺的相当大责任表明保兑的严重性。银行不会轻易加其保兑给信用证，它们要确保将损失限制到可能的最小值。就如受益人关心的，保兑行是线条的末端，一旦它已经支付或者承兑了汇票或者给了一个将来支付的承诺，就对受益人无追索权。因此，正在考虑给一家外国银行开出的信用证加其保兑的要求的银行，将对该信用证的一些主要特征付之以严格关注：①如果有的话，与开证行的关系；②限期：即期、远期或延期支付；③到期日；④发送方式；⑤货物所有权单据；⑥偿付条款；⑦要求的装运前融资；⑧对其费用的责任。

最后，该银行将考虑如果该受益人还不是自己的顾客，银行是否值得为与之发展关系而接近它。保兑信用证，特别是受益人要求下的保兑可能提供必要的激励。

我们将评价即期信用证和将来日期付款信用证之间的重大差别。保兑了即期信用证的银行将希望在几天内得到任何议付的偿付，但是在远期或延期支付信用证下，它可能不得不等待开证行兑现其承诺长达一年。保兑基本上涉及政治风险，估定那些风险对一年或更长时间的信用证比短期信用证要求对开证行方面更多的信任。举个例子，一份信用证可能9个月有效，在它有效期的最后一个月，受益人提示他的单据议付。如果它是365天远期信用证，那么就开证行风险敞口的总时间将是21个月。我们必须回忆过去某些著名银行的失败，加上某些国家的经济快速衰退，评估保兑远期或延期支付信用证的可能风险。

（三）保兑行的实际操作

大多数国际银行凭总的未偿贷款限额和诸如他们将保兑信用证的类型等条件，向外国银行提供保兑他们信用证的便利。当被一家开证行要求加其保兑于信用证时，假若该便利的条件允许指定行一般将同意，将通知受益人该信用证带有其保兑。要求保兑的经常是受益人，在这种情况下，指定行必须确保开证行没有强调表示该信用证不被保兑。忽略这一指示的指定行将有损与开证行关系的风险。在开证行既允许保兑又没有对保兑作特别规定的情况下，指定行可能同意受益人的保兑要求，但是它应该通知开证行，也许保兑已经利用一种便利的部分。

银行并不总是保兑信用证的全部金额，或真正保兑其有效期全程。一家指定行可能不希望就一信用证的600万美元、12个月有效期全部保兑，但是可能准备保兑其300万美元、6个月有效期。如果信用证允许分批装运，那么只可能就减少的金额保兑，因而受益人没有理由不接受减额保兑，装运货物至那价值，当保兑行得到偿付时要求对余额的保兑。

一旦保兑行加了其保兑，就变成了该信用证的合同当事人。它与开证行、与已经给其承诺的受益人有合同关系。对保兑后信用证条款的任何修改只有在保兑行同意的情况下才能进行。很容易理解，增加保兑行约束的一次修改不得不被估作新的风险，保兑行不可能希望接受修改。增加信用证金额、延展有效期、从即期改为远期是修改类型的例子，这样的修改可能敦促保兑行拒绝它们，或者如果它们被允许，那么据此他们就取消其保兑。

即使一般认为保兑行不能逃避其曾经给予的承诺，如果它反对开证行通知的确定的修改，那么有一种方式除去其保兑。UCP600第10b条规定：对一次已保兑信用证的修改及同样的修改通知部分接受不被允许，因而不生效。例如，一保兑行从开证行收到对信用证作下述修改的指示：①增加金额75万美元；②延展有效期至2013年12月31日。

如果它不希望增加其来自开证行的风险，那么不得不加如下的第3条修改：

③该信用证不再带有我们的保兑。

受益人有两个选择：第一将信用证作为没被修改状态，或第二接受所有修改而丢了保兑。

二、暗保（Silent Confirmation）

（一）暗保的含义

当开证行发送信用证给其指定行时，它通常包括关于保兑的指示。这些指示有3种形式：①请加你的保兑；②不要加你的保兑；③你可以加你的保兑。

或者，信用证可能省略对保兑的任何指示。

首先，如果指定行被要求加其保兑，它并非不得不保兑。可是如果它拒绝，就必须立即告知开证行。

其次，如果指定行忽略了不要加保兑的指示，决定保兑而没有通知开证行，那么它对该信用证有效地作了未被授权的修改。

再次，指定行被给予选择权的情况下，如果它决定保兑那么仍必须通知开证行。

最后，开证行没作保兑指示的情况下，指定行通知开证行对保兑的任何决定仍是必要的。

所以，暗保是一份不可撤销跟单信用证未被授权的保兑，由此暗保者承担了与其没有合同关系的一银行开出的信用证下的付款、承兑或签发一延期付款承诺的首要责任。

（二）为什么使信用证被保兑对受益人很重要？

（1）如果是即期信用证，那么受益人能肯定凭单据提示他将在他自己的国家和以他自己的货币被支付。

（2）如果是远期信用证，那么保兑行会凭单据提示承兑一汇票，并立即将它贴现。越过发送汇票给开证行以求承兑的实务做法其优点是明显的。

（3）如果信用证以外币表示，那么像2所示的贴现能力将减少受益人外汇风险的时段，也可能使他避免利率上升的风险。

（4）保兑行的任何支付或承兑或延期支付承诺对受益人无追索权。

会导致信用证暗保的情况是：

第一，受益人可能要求指定行加其保兑，但是即使开证行要么已经授权保兑要么没提到保兑，指定行仍拒绝承担开证行的风险。在这种情况下，受益人接近另一银行要求它保兑信用证不是少有的。如果它这么做了，那家银行就是暗保行，除非它采取了得到开证行同意的防备。

第二，即使严格禁止保兑信用证，指定行仍可能决定不理会这指示，同意受益人的保兑要求。

第一和第二均导致暗保。

（三）暗保行的风险是什么？

1.政治风险

（1）逆开证行的希望加保兑于信用证，可能严重损伤与该开证行的关系。

（2）在一些国家禁止由第三家银行保兑它们的信用证。

（3）因为政治理由被给予某些国家的保兑限额被严格限制，为暗保使用那些限额的部分会严重妨碍开证行和保兑行双方。

2.技术风险

（1）如果暗保者不是通知行或及指定行，那么它将不得不依靠受益人提供该信用证到目前为止的记录和已作的任何修改。

（2）因为开证行不清楚暗保行，它将继续直接发送修改和代理委托给通知行或及指定行。即使暗保者与通知行或及指定行有约定，就所有修改通过他们投送而不是直接通知给受益人，但疏忽仍会发生。

（3）暗保行面对这样的可能性：

①它不知情或授权的情况下信用证可能被修改。

②受益人可能表示同意一项对暗保行十分不可接受的修改，而暗保行与开证行无合同关系，不能反对修改。

③如果开证行发现信用证没经其同意已经被保兑，那么它可能将其当作是未被授权的修改。

④开证行指定的偿付代理可能拒绝暗保行的索偿，因为它可能只被授权偿付通知行或及指定行。

（四）为什么暗保

（1）受益人可能是一个顾客或很好的潜在顾客。

（2）对暗保行该收入会相当多。

（3）受益人可能负债于暗保行，暗保行看到着手该信用证款项以减少那债务的机会。

（4）暗保者可能有能力利用自己向偿付代理电文索偿。这样，在开证行对该保兑产生反对之前暗保行可能已经得到偿付。

（5）受益人后来可能劝说其外国买方经由该暗保行投送将来的信用证，这对该银行有明显利益。

结论：虽然有这些风险，暗保实务还是非常普遍，总的证明了参与银行的技术和竞争力。

练习题

一、选择题

1.信用证业务属于____业务。

A.顺汇

B.逆汇

C.电汇

D.票汇

2.根据UCP600，保兑行对其保兑的信用证的责任是____。

A.在申请人不能付款时，承担向受益人付款的责任

B.在开证行不能付款时，承担向受益人付款的责任

C.在指定银行不能付款时，承担向受益人付款的责任

D.承担第一性付款责任

3.信用证业务中的“相符”是指____相符。

A.信用证与贸易合同

B.信用证与相关货物

C.单据与信用证

D.单据与货物

4.信用证某些条款需要修改，经进出口方协议，受益人按修改后的内容填制和提交单据，以求办理结算。那么____。

A.这样做，因为进出口双方已取得一致，不会遇到困难

B.开证行将会以单证不符为由拒绝付款

C.只要出示开证申请人的函电，开证行必须付款

D.只要不超过信用证的交单到期日，开证行必须付款

5.信用证业务中，银行的办理____。

A.只看单据，不看货物

B.只看货物，不看单据

C.既看货物，也看单据

D.审核单据与货物是否相符

6.在信用证业务中，____负责向受益人证实信用证表面真实性并传递，但不承担其他责任的银行。

A.开证行

B.通知行

C.保兑行

D.议付行

7.在信用证业务中，受益人开立的汇票被受票行拒付，____则有追索权。

A.开证行

B.保兑行

C.议付行

D.通知行

8.关于信用证的保兑行与具体付款的关系，下述表达正确的是____。

A.必兼付款行

B.如果议付就无追索权

C.必为后备付款人

D.前三者都错误

9.____对受益人最为有利。

A.Sight payment L/C

B.Deferred payment L/C

C.Acceptance L/C

D.Negotiation L/C

10.在下列结算方式中，____信用证不使用汇票。

A.即期付款

B.延期付款

C.承兑

D.议付

11.以下情况中，收到一份保兑了的不可撤销信用证的英国出口商，不一定从中获得最大保障的是____

A.一家英国银行保兑的

B.买方银行在英国的一家分行保兑的

C.非买方银行的一家受尊敬的国际性银行的英国分行保兑的

12.出口商一般要求国外来证的到期地点应是____。

A.开证行所在地

B.运输目的地

C.转船地点

D.出口国境内

13.即期付款信用证项下，可以不使用汇票，具有一定替代作用的是____。

A.商品检验单

B.保险单

C.商业发票

D.海运提单

14.信用证上所称“MARKS”，是指____。

A.货物标志

B.货物销售标志

C.货物商标

D.货物运输标志

15.信用证结算中，由于____是由保险经纪人出具的，故银行不能接受。

A.保险单

B.保险凭证

C.暂保单

D.预约保险合同项下的保险声明书

16.除非信用证上另有规定，提单上的Shipper一般应为____。

A.申请人

B.开证行

C.受益人

D.船公司

17.某笔信用证业务中，信用证要求受益人按发票金额的110%投保。这增加的10%是____。

A.进口商自愿多向保险公司交纳保险费

B.保险公司向进口商提出的要求

C.进口商想从保险公司多得到补偿

D.进口商的预期毛利润率

18.若信用证未具体规定可否分批装运和可否转运，则受益人____。

A.可分批装运，也可以转运

B.不得分批装运，但可以转运

C.可分批装运，但不能转运

D.不得分批装运，也不能转运

19.根据UCP600的规定，只有注明____字眼的信用证才是可转让信用证。

A.Assignable

B.Divisible

C.Transferable

D.Negotiable

20.某信用证规定，交货数量为2500吨散装货，不准分批装运，但其数量有ABOUT条款。据此，受益人提交的运输单据上，根据UCP600，____。

A.货物数量和总金额均可增减10%

B.货物数量可增减5%，但总金额不能超过

C.货物和总金额均可以增减5%

D.货物数量增减10%，但总金额不能超过

21.信用证要求受益人提交的提单上注明“Freight Prepaid”，但不要求提交保险单，则该项商品交易双方是以____成交的。

A.FOB

B.CFR

C.CIF

D.CIP

22.申请人收到信用证下单据后，除非____，否则申请人必须兑付。

A.货物不符合销售合同

B.货物存在严重质量问题

C.收到的单据无法通关

D.单据与信用证条款不符

二、用英语回答下列问题

1.As an exporter you are offered by the importer：（a）a usance credit；（b）a deferred payment credit.

Which would you prefer and why？

2.（a）What is the difference between a bill of exchange drawn at 90 days fixed and one drawn at 90 days sight？

（b）As a negotiating bank，which would you prefer if the drawee was in a foreign country？

3.You are the advising bank for a $ 250000 credit valid for 9 months.

The issuing bank asks you to confirm the credit.Are you obliged to：

（a）confirm it？

（b）confirm it for 9 months？

（c）confirm it for $ 250000？

4.Documents for a value of US $ 150000 are presented against a CIF credit.They include an insurance certificate for 100000.The current exchange rage is US $ 1.50＝1.Is the insurance certificate acceptable？

5.An irrevocable credit is opened covering 6000 tons of steel；part shipments are not permitted.What is the minimum quantity the exporter may ship in accordance with UCP600？

6.How would you describe a clean bill of lading？

7.Who can sign a bill of lading？

8.If a credit calls for a“shipped”bill of lading，what would you look for to ensure that the bill of lading presented was correct？

第八章　信用证（下）

第一节　信用证条款的审核与修改

一、信用证条款的审核

信用证结算是一种严格的凭单结算。制单若要做到“单证相符、单单相符、单货相符”，以及“正确、完整、及时、简明、整洁”必须严格按照“信用证条款”办事，使信用证的每一条条款都在单据上得到体现。因此，“信用证条款”是制单的唯一依据，其他因素如买方诺言、合约规定、往来函电、货物情况等，只能作为参考，不能作为制单的依据。所以，国外来证条款就必须清晰明确。一语双关的字句、模棱两可的条款、含糊不清的规定都应尽量避免。因此，必须加强审证工作，事先及时发现问题，对错误的、不合理的和难于办到的条款要求修改明确，以防患于未然，避免事后扯皮，影响收汇。

（一）通知行或指定行审证

银行的审证侧重于与收汇有关的问题，以保证国内货物出口后能安全收汇。通知行收到国外来证后，应考虑进口国的政治经济形势与开证行的资信以决定是否通知信用证；如决定通知信用证，必须小心仔细地审查信用证的表面合理性。

1.开证行资信情况的审核

（1）一般情况。

（2）控制受证额度：来证金额与其总资产之比。

（3）安全措施。

开证行的资信额度与来证金额不相称时应该：

①由其他大银行加具保兑；②加列电报索汇条款；③由付款行确

认支付；④分批出运，分批收汇。

（4）业务条件。

通知行一般与开证行是代理行关系。对尚未建立代理行关系的开证行，必须经由与本行有代理行关系的另一家银行通过核对预留的签字样本或约定的密押证实其真实性，才能接受它开来的信用证。

通知行对信用证的证实扮演非常重要的角色，这也可从下面专栏中看出。

警惕欺诈

了解你客户的重要性再怎么强调也不过分；这是防伪造的最好保护。然而有例子中伪造单据或无货单据提示给跟单信用证下的银行。

既然单据显示乍看符合跟单信用证条款和条件，银行就被迫支付并借记进口商账户。这是因为包括银行的所有当事人处理的是单据，而不是单据下的货物。出口商应该非常当心按照收到的未被恳求的跟单信用证发货。一次次，信用证的伪造大白于天下，有例子中出口商凭完全假的信用证装运和提示单据。如有任何怀疑，需与银行检查其真实性。

进口商和出口商应该特别当心显著不同于其通常业务路线或异常大额的国际贸易交易提案。有案例中，欺诈者自期待合同回报的外国贸易商获得预付货款，而那回报永远不存在。

（摘自《了解国际贸易：对进口商和出口商的信息指南》，HSBC出版。）

2.对信用证类别及其性质的审核

信用证的类别决定其性质、用途和流通形式，也直接关系到其实际运行。审证时对此不应掉以轻心，以防被动。

①不可撤销否？②保兑否？③“可转让”否？④何类循环信用证？⑤如属背对背信用证，应注意审核其原证的有效地点和交单时间，还应注意有无限制议付条款；⑥对假远期信用证，应注意审核有关费用应由申请人负担，付款行要保证即期付款给受益人。

3.关于装运期、有效期条款的审核

（1）装运期在前，有效期在后。

（2）如收到来证时已离装运期很近，以致受益人无法按时备货发运，则应由受益人向申请人提出展期。

（3）仅有有效期而无装运期规定时，受益人应提前装运以便给银行的审单议付留下必要的时间。受益人是否来得及？

（4）又有有效期又有交单日时，必须按规定议付。

4.对单据条款的审核

有些进口国要求一些特别的单据。如凡输美纺织品要出具出口许可证。加拿大要求出具加海关发票。智利要求在单据上写明进口许可证编号，发票上要注明货价、保险费及运费等。要严格注意有无办不到的或不能接受的条款。如有，则应及时向开证行提出修改或取消，切不可勉强接受。

5.对开证行保付条款与偿付条款的审核

（1）来证除需注意根据UCP600开立外，还必须列明保证支付的条款。这些是表明开证行职责的依据。

（2）有的开证行为减轻它应负的责任而附加各种保留性条款，则对出口商索汇不利。如“得到买方指示或买方办完海关手续后再付款”等。对此应即与申请人、开证行联系予以取消。

（3）注意其使用货币应与信用证所规定的币种一致，否则不应接受。如予通融接受，应注意信用证规定的折算时间和汇率是否合理。一般应按议付日的汇率折算成另一种外币向偿付行索偿。

（4）力求偿付行的名称和地址完整、明确。否则应尽快向开证行查询，并要求它速告。对索汇迂回的偿付条款也应要求开证行修改。

6.关于暂不生效条款的审核

如“此证当申请人从意大利当局收到必要的进口许可后始能生效”等。对其能否接受，议付行要与受益人认真研究，如风险过大，应即要求开证行修改。

（二）受益人审证

信用证直接关系到受益人的权益，也是已签订的贸易合同能否得到履行的保证。需将所有条款与条件逐条核查，务求所有内容能符合贸易合同的规定。受益人的审证侧重于与贸易有关的问题，以保证按合同交货使货物顺利出口。

收到通知的信用证，出口商必须考虑它能否如信用证允许的及时给予买方要求的所有单据，他是否准备支付取得单据涉及的费用。这特别适用诸如品质证书、领事发票这样的补充单据，取得它们需要花费时间而且可能十分昂贵。例如，一南美国家开出的领事发票可能花费达货物发票价值的2%。如果出口商预先知道将要承担这笔费用，那么他会将其纳入价格，但如果他未曾这么做，那么他必须考虑是否寻求修改信用证金额以包括这笔费用。

检查一跟单信用证时出口商需检查的其他点被罗列如下：

（1）是他的名字且买方正确拼写了吗？

（2）它被保兑了吗？

（3）货物描述正确吗？

（4）该信用证金额足够包括价格和各项成本吗？给予例如CIF或FOB的正确报价了吗？

（5）最迟装运日和到期日允许足够时间了吗？

（6）货物数量正确吗？存在足够偏差（就散装货）吗？

（7）允许分批装运和转运吗？

（8）只允许从某一指定出口国港口出运吗？

（9）目的港正确吗？

（10）货装甲板（如果需要）允许吗？提单上有可接受这的任何条款吗？

（11）由货运代理或租船人（如果需要）签发的提单可接受吗？

（12）必须保障什么风险？

出口商审证的依据有3条：一是买卖合同；二是收证时的政策法

令；三是备货和船期等实际情况。具体说来，出口商的审证主要有以下几个方面：

1.关于“证同一致”的审核

二者既有联系又各自独立。银行只管信用证不管合同，因此信用证一经通知，其中的条款如有不符合同之处，受益人必须尽快提出修改，否则只能按信用证条款办理装运与索汇。

2.关于信用证的商品、货币、金额的审核

它们都应与合同一致，否则应立即向申请人查询、修改，务求相符。若金额小于合同，应查看是否为扣佣金后的净额。

3.对装运期、交单期、到期地点和费用条款的审核

（1）装运期与贸易合同有无矛盾？如来证装运期较合同发运日晚，受益人仍应掌握按合同规定日期装运交货。反之，如因生产或船舶耽误等情况，以致不能在来证装运期内发货，则必须尽快告知开证行和申请人展期。如来证未规定装运期，则信用证有效期为装运期，一般应提早10～15天装运，以有时间备单、交单。

（2）如信用证上未注有效期，则必须要求开证行加以明确。

（3）由于邮程难以预计，所以信用证最好在出口地装运口岸到期，否则应修改。

（4）议付费、通知费、修改费、邮费等一般应由申请人负担，否则应修改。

4.关于装运条款的审核

（1）如CIF洛杉矶下，交货地点却为纽约。由于到两地的运价不同，应修改。

（2）不准转运时，应注意要去的港口有无直达船，否则应修改。

（3）如需船龄证明，应及时与承运人联系，否则应修改。

5.关于保险条款的审核

（1）一般均规定投保金额为发票金额的110%。若信用证规定130%，且由申请人承担额外保费，就接受。

（2）如合同规定进口商自行投保，而信用证规定CIF（即受益人投保），只要来证金额中包括保险费，并允许加收保险费，就不用修改。

二、信用证条款的修改

受益人审证后如有异议会要求修改信用证。申请人和开证行在信用证开出后也可能因为自身需要而想要修改信用证。关于信用证修改的总的规则是：

（1）任何修改均需在信用证有效期内进行。

（2）任何修改均需征得所有当事人同意才能生效（可撤销信用证除外）。

（3）如由申请人提出修改，必须经过开证行同意，由开证行发出修改通知书给通知行转告受益人。

（4）如由受益人提出修改，则必须征得申请人同意。

（5）开证行发出修改通知书后，即承担不可撤销义务。

（6）保兑行对信用证的修改，可以扩展其保兑责任至修改部分，也可以对修改部分拒绝保兑。

（7）受益人只接受部分内容的修改是不允许的。

（一）受益人提出修改

修改需要所有当事人，即申请人、开证行、受益人和如果被保兑了的保兑行的同意。申请人有责任指示开证行实施修改，一般是对认为信用证不完全如其约定合同的受益人的要求作出反应。通常是延展最后装运日和有效期。这里值得一提的是，申请人有时可能限制一信用证的有效期，比如说6个月，而同时销售合同规定9个月。通过缩减有效期，他也减少了开证佣金的三分之一，并且可能希望受益人将被劝说比计划提早装运。当受益人收到不是合同约定精确内容的信用证时，他必须立即向申请人要求必要的修改。如果他延迟了而后发现自己不能执行合同的部分条款，市场可能对他而言已经变化，结果买方会允许该信用证没有被利用而到期，并找到一个更廉价的供应商，或者同意延展该信用证的有效期，但是要求对原价的一个折扣。

（二）受益人对修改的回应

例如，指定行可能已经准备为一比如说300万美元的即期信用证

加其保兑，如果开证行后来修改条款到见票后180天付款的远期，指定行可能持不同意见。在风险时期上有重大差异。如果保兑行决定不想对修改后的远期信用证负责，它会仅仅发一份措辞如下的通知给受益人：①这信用证现在适用见票后180天付款汇票；②我们的保兑被撤回。

该保兑行正利用UCP600第10e条，它迫使受益人对一份通知包括的修改要么全部接受，要么全部拒绝。

保兑行把自己的决定告知开证行是正确的。信用证经常以显示对受益人有不利影响的方式被修改。例如，信用证金额或货物价格的减少。可是，UCP600第10c条陈述：受益人应该给予接受或拒绝接受修改的通知，但是如果他未给予通知，那么指定行或开证行想要知道他是接受还是拒绝的唯一途径将在他最后提示单据时。如果它们服从原信用证条款，那么被认为修改已被拒绝接受，反之亦然。

即使UCP600第10c条给予受益人告知对修改的接受或拒绝，或者保持沉默直至提示单据的选择权，无论哪种情况，开证行和保兑行（如有的话）的地位可能也正被破坏。

如果我们考虑前面提到的修改，借此该信用证从即期改为180天远期，并且如果受益人不接受或拒绝修改通知：

（1）开证行不知道它有责任于一即期信用证还是远期信用证。

（2）如果该信用证被保兑，保兑行不得不考虑它可能仍有责任于一即期信用证。

（3）保兑行将继续记录开证行方面就该信用证金额的风险，藉此用足很有用的便利。

如果修改是从300万美元到200万美元的金额减少，那么开证行和保兑行将不得不支撑300万美元的便利，直到受益人提示单据。

通知行、指定行或保兑行将总是在收到回应的希望中，至少要求受益人承认收到修改通知并表示接受或拒绝。

第二节　信用证下的单据审核与付款

一、信用证下的审单

受益人一旦接受了信用证就要准备装运货物，然后凭符合信用证条款的单据向开证行、指定行或议付行结算货款。所有受益人确保单据的符合非常关键，而银行确保单据无误则是业务的基本点。

（一）审单的总体原则

ISBP745规定的审单标准是：信用证所规定的单据表面与信用证条款相符合，单据之间表面互相一致。具体包括：

（1）单据的份数完整。

（2）单据表面正确，如无伪造、校正处有签章、无限制性条款。

（3）单证相符、单单相符。

（4）单证关键条款必须一致，如最后装运期、信用证有效期、最大金额等。

（二）受益人准备跟单信用证下提示单据时被推荐的检查表

（1）信用证还有效吗？

（2）可使用余额足够供支付提示吗？

（3）汇票以开证行或保兑行为付款人吗？

（4）汇票被正确和就符合信用证规定的期间签发了吗？

（5）发票是你开的吗？你的名字如信用证中陈述的被一点不错地显示了吗？

（6）关于单价、货物描述、重量和装运条款，发票与支持性单据一致吗？

（7）在各单据包括装运标志的情况中，它们如发运单据上显示的那样精确吗？

（8）如果在信用证条款下被要求，发票或原产地证被证明或公证了吗？

（9）诸如包装单、检验证、重量单等的各种单据，是分别签发、不与其他单据联合的吗？

（10）所有单据都由信用证中规定的当事人签发的吗？

（11）保险单据是就投保的正确百分比，通常是超过CIF价格10%签发的吗？以与信用证同样的货币吗？

（12）保险单据签发日不迟于运输单据签发日吗？

（13）保险单据显示有责任处理索赔的代理的名字了吗？保险单据被适当背书了吗？

（14）被提示了全套提单吗？如果不是，信用证允许一份原件直接发送收货人吗？

（15）提单如信用证中规定的标有“运费已付”或“运费在目的地付”吗？它们被适当地签发和背书了吗？

（16）提单显示一个“被通知方”了吗？

（17）如果是一份租船合约提单，信用证允许吗？

二、不符单据的处理

不幸的是跟单信用证下提示单据的一个高百分比因为一个或更多理由而不符合。议付行不得不拒绝不符单据，但是依据不符点的严重性，它可以采取一些行动帮助受益人，同时确保避免采取开证行可能不同意的行动。

在考虑怎样处理不符信用证条款的单据之前，必须提出重要的一点。直至开证行或保兑行支付或承兑汇票，所有单据保持受益人的所有权。我们现在可以检查构成单据从议付到最后释放给申请人的处理过程链的那些银行的角色。

（一）议付行对不符单据的处理

议付行无论它是通知行、指定行、保兑行或者自由议付信用证下单纯的议付行，都必须审查提示给它的单据，并且必须在最多5天内决定是接受还是拒绝单据。重要的是理解5天只是一个导向，因为在许多情况下，一家银行声明它需要有更长时间审单是困难的。一些单据可在20分钟内检查，而另一些单据可能要花更多时间。

审单是一项技术，不幸的是没赋予其应有的认识。当议付一信用证时，如果审单员没能侦查出一不符点，银行的钱就处于风险中。这是考虑追索权问题的适当时机。与受益人没有合同关系的议付行，换句话说，既非开证行亦非保兑行，它对受益人的议付有追索权。这意味着，如果因为一些理由开证行不偿付，那么议付行有权向受益人索回其付款。悲观者会争辩说从受益人处拿回钱是不太可能的，但是如果必要，追索权可构成法律行动的基础。保兑行或开证行的任何付款或承兑只能是无追索权的。这说明他们承诺的不可撤销性，如果在付款或承兑之后，在单据中发现不符点，如果申请人拒绝接受单据，他们将面临一笔损失。

当单据提示给议付行并被发现不符时，该银行可采取的行动路径有五种：

1.返还单据给受益人更正

当返还单据给受益人更正时，如果信用证到期日逼近，议付行必须提醒受益人。不符单据的提示不属于提示，只当它们变得符合了、在信用证有效期内再提示时，单据对议付才是有效的。有时议付行不

能在信用证到期前完成审单，但是假若审查花了不长于允许的5天，那么向开证行保证那些符合的单据是在有效期内被提示的将是唯一必需的。

2.凭受益人提供的一份银行的损失赔偿担保给予付款或承兑

当受益人的单据被发现不符时，提供给议付行一份由可接受的银行签发的损失赔偿担保（Indemnity），经常是受益人可凭以得到付款或承兑的最快方式。这种安排单独在议付行和受益人之间进行。开证行被告知议付行持有一份损失赔偿担保，在参考申请人意见之后必须决定它自己是否接受这不符点。必须强调，信用证是开证行的工具，甚至即使申请人同意接受不符单据，开证行仍可拒绝。这是开证行维护其权利的一个例子，它有最后的说法，可能怀疑申请人为单据付款的能力或愿望。

3.提供有保留的付款

有保留的付款是当受益人是好顾客或信用无疑问的公司主体时，议付行使用的一种常设的实务。受益人被告知发现的不符点，被允许基于如果开证行不接受这单据这项支付就必须返还议付行的认识进行付款。有保留的付款的完整意思被包括在支付通知里是重要的。在某案例中，受益人声称他们不清楚返还有保留的付款的义务。法官判决中批评指出，在伦敦这样的支付经常在电话中约定，依赖银行和受益人这两个当事人的良好愿望。即使承认银行自信有保留的付款通常以那种方式进行，法官仍强烈劝告议付行应该在给受益人的通知中描述全面含义。

4.联系开证行并要求虽存不符点仍授权支付

向认识到单据不能被更正了的议付行开放的可能最好路径是，寻求开证行虽存在不符点仍然授权支付。不符点全部被描述在给开证行授权支付的申请中，这是在议付其他银行开出的信用证中包括风险的另一个例子。因为如果开证行授权支付，然后在它收到真实单据时发现进一步的不符点，它将要求退回它的偿付。

5.作为托收发送单据

在单据没希望地不符的情况中，议付行可能感到与其罗列整串不规范点，不如允许开证行在托收基础上审单。但是必须小心通知开证行，单据在信用证下发去托收，所以遵守UCP600条款而非URC522条款。受益人如果没能对议付行方面作这样的规定，会花费很大。即出

口商不可能重新缮制或修改成完全符合要求的单据，出口商只得指示其往来银行用跟单托收的方式去收取货款，即放弃他在信用证项下所拥有的索偿权利。

在一份信用证中发现如“不规则单据没有理由被接受”不是罕有的。这对可能正在处理被转让信用证或者背对背信用证，和冒险接受任何不符点的议付行是清晰的提醒。工作得当的议付行应该坚决告知任何受益人，就带有上述条款的信用证下的单据交来损失赔偿担保，因为开证行的拒绝几乎是肯定的。

（二）开证行对不符单据的处理

对于不符单据，它们到达开证行是线路的终点。如果被拒绝，它们就是被认为不符合信用证。当单据被收到并被发现不符时，或者它们的不合规已经由议付行通知时，开证行必须决定它应该采取的行动。首先和首要的，信用证是开证行自己的工具，容有它对受益人的不可撤销的责任。所以它有权不参考其顾客即申请人而拒绝或接受单据。但是跟单信用证的整个目的是提供结算买卖双方之间合同的一种方式，收到不符单据时不参考申请人是轻率的。银行最多有5天时间审核单据、参考申请人和回应议付行。在大多数情况中，如果不符点不严重，如果申请人是一个诚信的买方，他将对不符点放弃权利。然后开证行将兑现议付行的索偿。

如果申请人拒绝接受不合规单据，那么开证行必须不延误地通知议付行，并且必须告知它不可接受的单据在自己支配之中。前面已经提到，在所有这些程序中单据保持受益人的所有权。因而，如果申请人在拒绝单据后没几天改变其主意，那么没有受益人的同意开证行不能放单给他。相信可能不被支付的有顾虑的受益人，可能已经找到一个可以接受那些不符单据的替代买方。

三、信用证的付款

（一）信用证按照付款时间不同的分类

不可撤销跟单信用证被分成以下3个基本类别：

1.即期信用证（Sight Credit）

即期信用证能使受益人基于提示符合信用证条款的单据被立即付款。可是它既适用受益人国家的一家银行也适用开证行。显然，受益人偏好在当地的支付，首先因为时间因素，其次因为如果其单据被发现不符那么一家当地银行可以帮助他从开证行得到付款。

即使即期信用证可能要求汇票，但是如果汇票没有被提示经常就被放弃。即期汇票有其议付的意义吗？

2.远期信用证（Usance Credit）

远期信用证通过承兑受益人签发的汇票来使用，在一个确定的或可以确定的将来日期支付。当单据被合格提示时，汇票由指定行或开证行承兑，已承兑汇票交还受益人。如果是由开证行承兑的，开证行负责到期付款；如果是由指定行承兑的，开证行应该保证指定行的到期付款。

作为一张远期汇票，它到期才能被支付，但是已经由银行承兑的事实意味着它可以被需要现金的受益人贴现。远期信用证能使进口商得到一般最长达365天的授信。但是这里必须强调，许多进口商不能基于自己的名声得到授信。向出口商提供保证付款的一家银行的介入经常将劝说出口商同意延迟结算。

不难想象一个出口商正考虑与一个外国买方订立合同，并希望被即期支付的情形。为了即期结算，他可能准备使用D/P托收，但是如果后来买方要求授信，那么出口商面临的风险就立即变化了。出口商将要求他知道付款由一家银行保证的远期不可撤销信用证，而不愿直接授信给买方。那样的话，出口商得到保证，进口商也获得授信，即使他将不得不承担开证行的费用。

3.延期付款信用证（Deferred Payment Credit）

当出口商的财政当局坚持对汇票征印花税时，这类信用证被增加

利用。这会是昂贵的，所以延期付款信用证没有汇票，但是取而代之的是基于付款行或开证行认为是合格单据的提示，受益人被给予该银行作出的同意于一确定将来日期付款的承诺书。这类信用证的弱点由承诺书不是可流通工具的事实来说明，承诺书不能通过背书把完整的所有权转让给被背书人贴现融资。

欧洲大陆和南美洲的银行多使用延期付款信用证，因为开证行可以不用支付汇票项下的印花税，从而降低开证成本。英美银行多使用承兑信用证。

（二）议付

1.议付的基本内涵

可议付信用证是指开证行在信用证中明确邀请其他银行为受益人提交的符合信用证要求的单据叙做出口押汇（议付），并保证对议付后取得善意持票人身份的银行及时偿付。

议付行是凭它已经通知的信用证预支被提示单据的价款给受益人的指定行或保兑行（无追索权议付）或可自由议付下的任何其他银行。

可议付信用证可以是即期付款信用证或承兑信用证，也可以是延期付款信用证。一般要求开立汇票，汇票的出票人是受益人，收款人是受益人自己，再由他背书转让给议付行，或者收款人就作成是议付行，汇票付款人必须是议付行以外的当事银行，如开证行、保兑行等，不能以申请人作为付款人。可议付信用证分为限制议付和自由议付两种。

2.议付行的实际操作

自从跟单信用证被广泛使用以来，关于什么构成议付已经有争论。通过预付另一银行的信用证的受益人，议付行承担不少风险。这风险依据开证行和进口国的声望而改变，被要求议付一套单据的任何银行必须评估那些风险。

UCP600第2条描述议付如下：议付意指由被授权议付的银行给付汇票或及单据的对价。但是，“给付对价”的措辞没有被清楚地解释。它可能是：

（1）现在：在一即期信用证下的立即付款。

（2）过去：已作的预付，例如，受益人可能是议付行的一个顾客，可能已经凭其抵押给他们作为等待航运公司签发提单的安全保障的单据要求了一笔预付款。

（3）将来：已给予但还未实现的承诺。通过与受益人约定，议付行只在被开证行偿付后才付款，而不冒险预支它自己的现金。

可以理解，当被要求议付一外国银行的信用证下的单据时，一家不是保兑行的银行将希望运用谨慎。它不能确定自己将得到所作任何预付的偿付，但同时它可能希望帮助可能是其顾客的受益人得到支付。在一些情况中，信用证可能接近到期日，如果单据被发现不符，几乎没留给受益人带着希望更正不符点后提示单据给保兑行或开证行的机会。所以，正在小心行动的议付行可能决定把自己冒险和向受益人提供解决问题的方法联系起来。它同意议付，但是只在收到开证行偿付后再支付受益人。按照UCP500将下述措辞加在第10bii条中："只有单据的检查而无对价给付不构成议付。"但是现行的UCP600第2条定义的议付则包括"同意预付款项"。显然如果议付行不采取任何行动，该信用证就将到期而使受益人对开证行无任何权利。在东亚地区，这种实务是广泛的，而且已经实践了许多年。在1992年新加坡的某案例中，得到支持的是"对价已给，即使受益人同意在收到头寸后被支付"，即支付跟随开证行的偿付。议付行的支付和开证行的偿付可能会是同时发生的两件事。敏感的银行将总是权衡议付的风险与帮助其顾客的需要这二者，在这样做时他们致力于推进涉及货物在世界范围运送的合同顺利完成，那是跟单信用证的全部目的。

（三）付款银行对受益人的追索权

向受益人作了凭单支付或承兑或承诺后的付款银行，如果遭到申请人的拒绝赎单，它是否拥有对受益人追索权呢？开证行或保兑行对受益人无追索权。

UCP500不积极陈述在什么情况下议付行、付款行或承兑行或给出延期付款信用证下承诺的银行对受益人有追索权。但是UCP600第7b/8b条表示：开证行或保兑行只能无追索权付款、议付、承兑或给出承诺。所以由此可以得出，在所有其他情况中，指定行和非保兑行付款、议付、承兑或给承诺时对受益人有追索权。一家银行会承兑信用证下的汇票而对出票人（受益人）仍有追索权，这是难以相信的。但是事实是指定行可以在开证行授权下承兑该开证行的信用证下的汇票。如果指定行没有保兑该信用证，它将有追索权地承兑那汇票。

被要求充当指定行并承兑另一银行信用证下汇票的任何敏感的银

行，要么拒绝充当承兑行，要么坚持保兑信用证（假若开证行是一可接受风险）。被要求加其保兑于一信用证并且能接受开证行风险的银行，应该修改信用证以使汇票以它自己为付款人。

这理由和利益是显然的：

（1）保兑行的承兑是立即的，而开证行的承兑可能得花7～14天。

（2）已承兑汇票可以被保兑行或任何其他银行立即贴现，对受益人有明显好处。

（3）保兑行将额外赚取承兑佣金和贴现费用。

（4）相比汇票以开证行为付款人，受益人收到其付款早得多，该银行可以利用这笔交易与受益人建立关系。

保兑产生利益的可能性不是无风险的，如前面所说的，保兑行对受益人无追索权。这样，审单中产生的一个技术性错误可能导致开证行拒绝，置保兑行于进口商（申请人）宽恕的边缘。

第三节　特殊类型的信用证

跟单信用证自从200年前首先出现在贸易融资以来，已经经历了很多变化。除了结算国际商家之间交易这主要目的，它还必须适应符合融资实践、运输模式及国际跟单信用证实务的统一中的变化。一些特殊类型的信用证已经被发展，它们提供装运前融资、装运后融资，能使买方控制基本原材料的供应商，防止备货过多。换句话说，他们帮助进口商对他们的供应商运用惩戒。可转让信用证以及像它那样的背对背信用证，已经给商家作为迄今被否定进入的市场的主角的一个机会。自1962年以来，《跟单信用证统一惯例》（UCP）已被修改了4次，以满足那么多的变化和顺利引入合成信用证到日常经营中。

一、循环信用证（Revolving Credit）

有些贸易合同需要在较长时间内分批装运完成，为了省去买方逐笔开证的手续费和押金，可由买方开立循环信用证。

（一）循环信用证的定义

循环信用证是指准许受益人在每次规定的金额使用后，能够重新恢复原金额使用，一直到若干次数或总金额用完为止的信用证。循环信用证主要适用于大宗商品交易。换句话说，这种信用证提供出口商在给定时段内发给买方货物的频率和价值的控制。

每个月需要一定限量的原材料或商品，比如为维持生产或满足市场需求的制造商和商人，经常不愿为包括6个月或12个月的购货的大金额开立跟单信用证。但是他们需要控制他们供应商的装运，同时提供给他们就若干月份或任何其他发运阶段的一份付款保函。通过使用一循环信用证，买方能确定其供应商在比如任一月内只能发运一约定的最大数量，但是供应商知道一旦发运，该信用证将自动包括另外的6个月、12个月或者是买卖双方约定的许多个月。例如：每月用5000吨铁矿石的一个钢铁制造商，可以开一份45万美元（5000吨，每吨90美元）的循环信用证，允许它循环用6次，每月用45万美元。这将保证买方每月收到规定的5000吨铁矿石，而卖方不能从该信用证支款超过45万美元。一旦一个月的供货已经装运，该信用证关于下个月的45万美元就生效了。

（二）循环信用证的分类

循环信用证分为两类：

1.按时间循环信用证

按时间循环的信用证上规定了受益人每隔多少时间可循环使用信用证上规定的金额。

根据每期信用证余额处理方式的不同，又可分为两种。

1）累积的循环信用证（Cumulative Revolving Credit）

累积的循环信用证允许受益人延续使用先前几轮没使用的任何余额。可是如果我们举个钢铁制造商的例子，我们会发现累积循环信用

证可能十分不适合他的需要。如果他的银行开出一份45万美元的每月循环一次、共6次的累积循环信用证，那么受益人可能决定在前5个月一点不装运，然后在第6个月装运全部的3万吨，累积前5个月的225万美元。对钢铁制造商而言，这将是一种十分不可接受的情况，因为他可能耗尽他的铁矿石库存，而可能3、4个月没有任何库存。

这证明了累积的循环信用证的缺点，它只能在卖方忠实行动并严格执行合同条款时令人满意地运营。

2）非累积的循环信用证（Non-Cumulative Revolving Credit）

非累积的循环信用证不允许任何没被使用的余额延展至以后使用，所以更适合于钢铁制造商使用。受益人将认识到如果他某月不装运5000吨，那么他将失去信用证的那部分。

对开证行而言，开立一份累积或非累积循环信用证时，进口商方面的风险是所有循环额的总价。如果5000吨铁矿石的价格是45万美元，那么6个月循环信用证负担风险为270万美元，因为那是受益人在全部6个月内可能装运的铁矿石的总价。即使循环信用证服务于控制装运的有用目的，它们还是缺乏可运用于受益人的任何惩戒。甚至在一非累积循环下，他会延迟任何几个月的装运，还知道他会继续装运比如说5个月和6个月并被支付。迫使供应商加坚持一个约定的装运程序的一个较好的办法是，进口商使用一分期装运分期支款信用证。

循环信用证比直接信用证更少花费地运作，申请人应保证开证行应用其佣金。

2.按金额循环信用证

按金额循环的信用证是指信用证每期金额用完后，可恢复到原金额循环使用，直到规定的总金额用完为止。其具体的循环方式有三种。

（1）自动式循环使用。其恢复使用不需要等待开证行的通知。

（2）非自动式循环使用。其恢复使用必须等待开证行的通知。

（3）半自动式循环使用。出口商每次装货交单后在若干天内开证行未提出中止循环的通知，信用证立即自动恢复至原金额。

二、分期装运分期支款信用证（Instalment Credit）

这种信用证规定受益人在给定的时段比如1个月可以使用的准确金额，可能包括6～12个月。受益人必须每个月装运规定数量的货物，但是一旦他没装运任一个月的金额，则该信用证变成无效，只能由进口商指示后才能恢复生效。不难发现这允许进口商对受益人运用的那种惩戒。甚至更糟的是，如果他装运但是提示了有不符点的单据，信用证也会无效。这种信用证由UCP600第32条规制。

三、红条款信用证（Red Clause Credit）

（一）红条款信用证的基本原理

红条款信用证是一种加注了一条授权通知行或保兑行在交单前向受益人预先（常为装运前）垫款的特别条款的信用证。允许受益人凭简单的收据和书面保证或以后补交单据的声明预支部分金额，以后在信用证有效期内单据交来时，银行在付给余款时，将预支部分的利息从中扣除。如果受益人不补交单据或未按合同采购出口货物，那么垫款的银行有权要求开证行偿还贷款本息，然后开证行也有权向申请人追索。

这种信用证最早被设计用于澳大利亚和新西兰羊毛贸易，出口商从各小牧民那里购买他们的羊毛。要让那些牧民必须等到出口商能凭一份跟单信用证支款后再获得支付相当困难，此外，对他们总是存在出口商可能一点也不支付他们的风险。出口商满足牧民要求的压力导致一种特别条款被插入跟单信用证，允许受益人预支信用证金额的一个约定百分比以内的款项。该条款在原始信用证上被以红色标注，所以就有了其名称。这预付款被用于保证羊毛的供应和为打包和装运积聚它们。红条款信用证的基本特征是那所支的预付款不安全，因而，银行将只为无信用疑问的顾客经营这种信用证。它们是买卖双方之间融资约定的延伸。对开证行和通知行而言，他们不得不做的最重要决定是清晰建立预付款责任。一般说，开证行有责任偿付不可撤销信用证下的任何预付款，但是不确信来自该信用证这方面条款的通知行在真正付出款项之前应该回头参考该开证行。

（二）红条款信用证业务中存在的风险

我们将理解，这类信用证给予开证行和通知行通常不与跟单信用证相关的风险。首先，开证行被要求同意对外国受益人的不安全预付和不偿还承担风险，或者偿还但是受益人央行拒绝释放外汇的可能干预风险。除非申请人是声誉非常好的顾客，否则开证行可能收取对等于任何红条款预支的部分或全部的存款。可是容易明白，被要求预支一外国银行信用证下款项的通知行，面临关于开证行和受益人的风险。让我们假设一家法国银行从一家南美银行收到一份以葡萄酒出口商为受益人的红条款信用证，它允许预支信用证金额的20%，该银行仅凭收据预支。该收据表述一种效果：在信用证有效期内如果受益人没有装运全部数量的货物，他将偿还预支款的全部或部分。相比于货物已经真正装运时单据代表一种保障的单据风险，受益人不偿还会置

通知行于关于开证行的不受保障的风险。

红条款信用证提供给受益人的比单纯预付款更多，因为通知行或保兑行由开证行在其信用证中给予的承诺来保证。因而该预付款应该以比通常就受益人直接借款通常被收取的更低利率作成。在同意开证行凭其信用限额安排的预付款时，申请人在摆重大姿态。在这基础上，申请人将从受益人那里寻求一些价格让步不是无理由的。对开证行而言，这是一项直接而非备用的义务，所以只给予一流顾客。受益人违约会置开证行于无货物作为保证的境地。申请人的责任可能不会强调过头，因为不难想象他与受益人之间的勾结可能欺诈银行。另外，开证行应该使自己确信红条款预支符合诚信商业的要求，而不是以特惠利率向关联公司提供资金的企图。可以理解，通知行经常拒绝运作红条款信用证，因为没有保障的风险因素。作为一种替代而且更安全的装运前融资，绿条款信用证经常被偏好。

四、绿条款信用证（Green Clause Credit）

这种信用证除了给受益人的所有预付款凭相应货物必须以银行名义存仓并将仓单交给放款银行外，与红条款信用证类似。对那些货物的控制全部在运营银行手中：它核准仓库，货物被要求装运的任何时候它签发放行单，以银行的名义将它们交付装运船只，最终通过提单赋予货物物权。运营绿条款信用证的银行遵守每阶段小心保证任何时候它都不失物权是重要的。

五、预付款信用证（Advance Payment Credit）

即使红条款信用证和绿条款信用证为受益人提供预付款，它们对开证行和通知行而言出于安全考虑可能仍不可接受。绿条款信用证的受益人可能不处理装运前被银行和仓储人控制的货物。他可能是个要求预付款用于改变机器以便特别地为一个买方而生产的制造商。在这种情况中，开证行会在其信用证中包括一个要求：在信用证能运作、预付款能支之前，受益人提示给银行一份预付款保函。当开证行核准提供保函的那银行后，受益人被支付规定的预付款。预付款保函的有效期至少超过信用证有效期14天，最好超过1个月是重要的。这能使通知行或保兑行和开证行处理受益人提示单据议付时单据中可能被发现的任何不规则。申请人不可能同意接受那些在信用证有效期内被议付但是在后来的5天内征求他意见的有不符点单据。如果预付款保函已经与信用证同时到期，那么凭其索赔将不被兑现。

六、可转让信用证（Transferable Credit）

（一）可转让信用证的基本原理

可转让信用证是指开证行授权指定的转让行（即被授权付款、承兑或议付的银行），在原受益人（即第一受益人）的要求下，将信用证的可执行权利（即装运货物、交单取款的权利）全部或部分转让给一个或数个第三者（即第二受益人）的信用证；若是自由议付信用证，则开证行应在信用证中明确指定一家转让行。信用证经转让后，即由第二受益人办理交货，但原证的受益人仍须负责买卖合同上卖方的责任。这转让不占用受益人的授信额度，原信用证能使受益人不动用其自有资金而为该交易“融资”。

国际贸易交易通常包括中间商，即从一供应商那里购买货物，同时出售给另一买方的商家。这些经营者熟练于能使他们以一盈利出售的有竞争力的价格在世界范围配置商品的实务。在许多情况中，这些中间商没有财务力量凭自己账户购买和从其买方要求一些帮助。作为对其问题的一种回应，可转让信用证是理想的（见图81）。一份可转让信用证只是加注了“可转让”字样的不可撤销跟单信用证，允许受益人把它转让给他选择的第二受益人，即受让人。在本质上，最终买方可能是俄罗斯政府部门，参与一项与纽约供应商的购买小麦的合同。纽约供应商已经认明一小麦来源，对此他必须通过一份不可撤销跟单信用证的方式支付。在他与俄罗斯买方的合同中，他将要求通过允许他转让给自己供应商的一份可转让信用证结算。这项交易现在被两份信用证融资，即来自俄罗斯的原始信用证和被转让信用证。UCP600第38条是关于可转让信用证的。这里有必要提及可转让信用证的主要特征和实施转让时可能被改变的细节。

（1）除非一可转让信用证允许分批装运，否则那金额只能被转让一次。

（2）允许分批装运时，部分转让也只能有一次。

（3）主信用证的受益人可能被显示为被转让信用证的申请人。

（4）金额、货价、最迟装运日、有效期、保险范围和单据必须被提示的运输单据开出日后天数可能被改变。

原始供应商A（第二受益人） ← ③ A提供货物和单据给B / ② B转让信用证（全部或部分）给A → 中间商B（第一受益人） ← ④ B发送单据（被修改的）给C / ① C以B为受益人开证 → 最终买方C

图8-1　可转让信用证

（二）可转让信用证的风险

这里，再研究这种信用证的基本运作，它给予中间商的好处和它呈现给包括在该运营链中的那些银行的风险。开始，一开证行被其顾客即申请人要求签发以其供应商为受益人的可转让信用证。该银行根据特别是包括的风险等一些因素可能同意，可能不同意。我们已经在跟单信用证中展示，如果申请人没能就信用证下实施的议付偿付该开证行，那么开证行仍控制着单据和最终当船只到达时的货物。开证时该银行知道货物将由受益人提供，至于受益人，如果银行希望那么他可以要求给一跟踪报告和市场调查。可是在可转让信用证下，开证行不知道受益人可能已经将信用证转让给谁；许多情况下，它被转让到另一国家。该受让人叫作第二受益人，他可能不装运该信用证下要求质量的货物，所以原始开证行必须清醒潜在的问题并尽可能倾力抵抗它们。当可转让信用证被开立，它被以通常方式发给代理通知行以转递给受益人。除了一个简单的附加词“可转让”，它与通常的信用证是一致的。受益人将已找到其最终供应商，带上信用证转让申请书返回通知行。这时，通知行不得不决定它是否希望转让该信用证、承担与该信用证相关的风险。UCP600第38条允许受益人要求转让，但是没权利命令通知行，通知行也被允许拒绝这申请而没必要给受益人理由。

如果跟着假设通知行同意其转让的信用证的过程，这种情况是可以理解的。可转让信用证的受益人变成被转让信用证的申请人，并给通知行一项委托，这样他作为顾客有效地行动。显然任何银行有权选择它希望的人作为顾客，不过一中间商持有以其为受益人的不可撤销信用证的事实未必足以劝说一银行接受来自他的指示。但是，让我们假设受益人有很好的声誉，通知行同意转让。通知行现在开立以受让人为受益人的新信用证，并将其发送给一代理通知行。至于有关的单据，该新信用证与原始信用证是同一的，但是在一些特别点上可能不同。第一受益人希望在交易中获利，所以货价和信用证金额被减少。UCP600第38条允许在转让时可能改变的一些细节，即金额、价格、到期日、单据提示的最后日期、运输期限，和CIF信用证下保险可能被增加的百分比。新信用证现在实施，适于一新代理通知行，该银行将把它作为一通常的跟单信用证处理。在许多情况中，没有标志表明它是被转让信用证。最终该银行议付由受让人提示的单据，并将它们发送给第一通知行。那第一通知行检查单据，决定它们是否符合，并要求第一受益人交给他们开给最终买方即原始信用证的申请人的发票。然后该银行凭原始信用证议付单据，偿还其代理在被转让信用证下的议付，并支付二次议付的差额给中间商，那是其利润。这都听起

来相当直截了当和简单，那么银行为何拒绝参与转让信用证？

处理可转让信用证时，落在第一通知行的最大风险并且是技术性的风险是，它可能凭原始信用证检查单据但是没能查出开证行就其拒付的不符点，而偿还被转让信用证下的议付。另外，在开出被转让信用证时，通知行可能在改作条款时犯错误。记住，这两份信用证被假定是一致的。最后，实施转让的这家银行选择与其有良好工作关系的代理。这样两家银行之间交易一定将产生问题，如通过单据中的不符点，但是，在通常情况下开证行倾力使其顾客即申请人对不符点放弃权利。而被转让信用证没有选择权，只会拒绝任何形式的不符点，因为作为申请人的中间商不处在可接受它们的位置，参考只能以开立原始可转让开证行的银行为背景基础被作成。对与该代理的关系的可能损伤不可能被认为是值得的风险。被转让信用证必须被认为完全独立于原证，所以转让行只能凭由其代理提示的符合单据支付。无论主信用证下的偿付安排如何，转让行不能允许被转让信用证下电文偿付。理由是简单的：被指定通知被转让信用证的那银行会就后来被第一通知行发现不符的议付要求偿付自己。而那偿付银行得不到主信用证下的偿付。对转让一信用证的银行而言最好的做法是规定基于“收到符合的单据它将偿还议付行”。发现在被转让信用证中表述有“不符单据决不被接受”不是罕有的。

因为可转让信用证精确地像一份通常的跟单信用证一样运营，所以它可适于即期、远期或延期支付。如果一已经被转让给一个以上受让人的信用证要被修改至可使用，那么对转让行会产生严重的纠纷。受让者们将不都同意，这种可能性对转让行拒绝同意修改原证可能是足够的鼓励，但是如果他加了保兑，那么他只能同意修改。

当转让银行收到被转让信用证下的单据时，原始信用证受益人被要求提供其发票给它。在他不方便或因为任何理由不能给予发票的情况下，转让行被允许把那些已经在被转让信用证下被议付的单据交给开证行。许多被写明需要显示第一受益人为被转让信用证的申请人，因为如果受让人知道原始申请人的名称，他将安排与其直接交易并隔断中间商。但是这些中间商角色对最终买方也是如此重要，因为他们接近广大供应商，以致最终买方不担心被某家供应商独占。找到一个合适的供应商可能需要很多天，然而中间商可能只需几小时。价格变动的明显风险足以显示给出口商利用中间商的价值。

七、背对背信用证（Back to Back Credit）

（一）背对背信用证的基本原理

背对背信用证又称对背信用证，是指一份信用证的受益人以这份信用证为保证，要求该证的通知行或其他银行在该证的基础上，开立一份以本地或第三国的实际供货人为受益人的新证，这份新证就是背对背信用证，它是一种从属性质的信用证。

即使中间商可能要求其买方开立以他为受益人的可转让信用证，以使他能支付给他的供应商，他知道不能保证买方银行将同意。作为一个替代，当他收到一份不是可转让的跟单信用证时，他可能努力劝说通知行开立一背对背信用证（见图82）。他正寻求精确地做被转让信用证能做的，但是因为种种理由，他可能发现通知行不愿同意其要求。背对背信用证仅仅是受作为主信用证的另一信用证保障而开立的一份信用证。基于自其买方收到一信用证，受益人要求通知行以他自己为申请人、以他的供应商为受益人，开立一份一致的信用证。如果通知行同意，一份新信用证就被开立，与主信用证一致，带有价格、金额、有效期和可能保险的较小修改。背对背信用证对承诺的银行极端有风险。UCP600中没提到它们，只是它们运营达到了如外界被认可实务的程度。因为那理由，被要求开立背对背信用证的任何银行会评估开立主信用证银行的强度，它只在认为中间商可靠、有能力完成其合同的情况下进行。通过自中间商取得就他在原始信用证下拥有的任何权利作为抵押，该银行为该背对背信用证有效建立了安全保障。必须明白，通过同意开立这种信用证，银行正向申请人作相当多的让步，结果带给他们的运营非常紧要的风险。首先，申请人应该是该银行的顾客，如果不是，那也是一个其业务对该银行有吸引力的潜在顾客。其次，该银行应该坚定地抵抗申请人允许新信用证的条款以任何方式从主信用证的条款改变的任何企图。这理由简单：这不是被转让信用证，主信用证下的最终买方完全不清楚一份背对背信用证已被开立。所以如果背对背信用证下提示的单据不能被用于主信用证，那么背对背信用证的开证行就不能得到偿付，但是又不得不兑付他自己的信用证。主信用证和背对背信用证必须一致，而且必须被一前一后地运作，并且如果被修改那么必须征得两个受益人的同意。理论上，没有银行会同意开背对背信用证，除非它是主证的通知行或保兑行，而且如果它只是通知行，那么它应立即保兑该主信用证并通知开证行，其费用将由受益人负担。理由是显然的：如果该银行单独对背对背信用证的受益人负责，那么它正担当开证行的角色，就他在自己信用证

下不得不作的任何支付的偿付正依赖主信用证。此外，作为保兑行，如果它希望保护背对背信用证下他自己的地位，那么它有权接受或拒绝对主信用证的任何修改。

原始供应商A（第二证受益人） ③ A提供单据给B → ② B以A为受益人开第二证 ← 中间商B（第一证受益人） ④ B提供单据（被修改的）给C → ① C以B为受益人开第一证 ← 最终买方C

图8-2　背对背信用证

背对背信用证是有规则使用的，如果被适当控制，那么它提供给中间商不能另外获得的一种融资方式。

（二）背对背信用证案例

土耳其进口商A正从伦敦商人B那里购买4000吨白糖，指示其银行开立一份如下的不可撤销信用证：

申请人　伊斯坦布尔进口商A

受益人　伦敦商人B

金额　50万美元

到期日　2013年9月30日

货物　4000吨白糖，每吨124美元

商人B正从多米尼加供应商C处购得白糖，他需要通过跟单信用证支付，但是商人B既没有必要的银行便利开立这样的信用证，也没有他自己的便利可完全使用。所以他探问从其处收到土耳其信用证的伦敦通知行，或者可能是他自己的银行，它是否准备以多米尼加供应商为受益人开立一份背对背信用证。

如果该伦敦银行同意，那么背对背信用证看上去将是这样的：

申请人　伦敦商人B

受益人　多米尼加供应商C

金额　48万美元

到期日　2013年9月10日

货物　4000吨白糖，每吨120美元

应当注意到，在背对背信用证中有效期被缩至2013年9月10日，即主信用证到期前20天。这样做是为了防止单据于2013年9月30日后从多米尼加到达伦敦，那样会使它们不符。一旦两证生效，它们就以与可转让信用证类似的方式运作。

供应商C装运白糖并提示其单据给多米尼加通知行议付它们，如果单据符合就被交给伦敦开证行。该银行偿付那多米尼加银行，然后凭进口商A开出的主信用证使用同样的单据（加上商人B的发票，取代供应商C的发票）。该伦敦开证行发送单据给那土耳其原始开证行，获得自己在主信用证下的偿付。付给供应商C的金额与主信用证下被偿付的金额之间的差额被付给商人B，这代表其利润。

（三）背对背信用证的风险

开立背对背信用证包含的风险是明显的，主信用证可能经第一受益人同意被修改，那么背对背信用证下的单据将不再一致。例如，他可能接受改变货物质量从B级到A级的修改。除非背对背信用证的受益人同意相同的修改，否则该信用证下被支付的单据将不能凭主信用证被偿付。开立背对背信用证的银行可能从主信用证改作条款时或在背对背信用证下审单时出错。在这两种情况下，该银行都面临原始开证行就不规则单据的拒绝。为避免如果主信用证被修改可能产生的困难，通知行或指定行应该保兑该信用证并通知开证行。然后作为保兑行，它有权接受或拒绝任何修改，保护它背对背信用证下的位置。

打算开立一份背对背信用证的任何银行应该作以下事先准备：如果主信用证受益人不是该银行的顾客，那么在业务开展前他们应该获得关于该公司的全面资信报告，必须获得并持有主信用证的原件复印件。如果他们不是主信用证的通知行，那么他们必须自受益人获得给通知行的签名指示，指示通知行所有修改和代理必须被直接发给他们自己而非受益人的。那时受益人必须被要求自通知行得到任何早先修改的复印件。他们必须缩短背对背信用证的有效期（和可能的最迟装运期），以保证该信用证下被议付的单据能在主信用证的有效期内被提示。他们应该事先从主信用证受益人处得到其签发的发票，以替换最后凭背对背信用证提示的发票。这样的发票除了日期之外，货物数量和装运总价应该完整。这样的话，如果第一受益人因为任何理由不能提示替换用的发票，该银行仍然可提示一整套单据给主信用证开证行。一份关于最终供应商的资信报告是基本的，该银行应该倾力从第一受益人得到某种形式的额外保障（现金保证金），而不是单靠主信用证。

不禁止分批装运或分批支取的可转让信用证，可能被转让给一个

以上的受让人。可是就背对背信用证，这产生了通知行或保兑行一般不准备接受的一些风险，仅技术风险就足以阻碍大多数经营银行。

（四）背对背信用证与可转让信用证的比较

被可转让信用证和背对背信用证之间的主要不同是：

（1）当可转让信用证被转让时，在开证行知情并同意下进行。

（2）开证行不清楚背对背信用证的开立，其范围总的独立于主证。

（3）当已经实施信用证转让的银行后来收到受让人交出的、其指定通知行提示的单据时，为了更换发票它立即接近第一受益人。那发票然后被用于更换受让人的发票，连同持有的其他单据被交给开证行。可是如果转让行不能得到第一受益人的发票，UCP600第38条允许把被转让信用证下收到的那些单据交给开证行。

而背对背信用证下，如果通知行不能得到第一受益人的发票，那么就留下不符单据，除了寻求开证行接受它们别无选择。所以，可转让信用证下没有必要为替换事先得到发票，而背对背信用证下这样一种事先的准备是基本的。

即使可转让信用证和背对背信用证广泛用于世界各地，但是它们中的某些方面可能误导运营者。比如，一些纯粹主义者争辩通知行没权利就外国银行开立的信用证开立背对背信用证而不告知那银行。这里的暗示是第一证的申请人有权相信他正购买受益人自己的货物。同时情况可能是，一家进口商第一次与一个外国出口商交易，不清楚他是一个中间商，进口商没有借口不事先取得关于其资信的最新报告。来自使用这些信用证的较重要结果是，它们给予中间商资信水平的虚假程度。背对背信用证或被转让信用证的受益人可能误解以为买方即中间商有途径达到比实际情况更大的银行信用便利，他被显示为申请人和作为开证行的顾客出现。有经验的出口商应该能侦查认出一份信用证是被转让信用证或者是重开信用证的某些特征。中间商在利用其表现的高资信水平说服其供应商们从他们自己的账户授信给他，这机会中也存在主要危险。有丰富知识的评论者已经强调，信用证对受益人的价值不是这么多的支付保证，而是满意于知道他正出售给一个能获得足够银行支持的买方。

八、部分支付信用证（Part Payment Credit）

进入新市场或首次与外国供应商交易的买方经常可理解地不愿签订一大合同，直至他们确信卖方的产品。部分支付信用证允许买方拒绝支付装运价款的一个百分比，直至其质量由独立的货运检查人证实。它被开成可以凭装运单据支付至比如说80%，余额在装运船只到达后出示由目的港指定检查人签发的质量证书后支付。这类信用证将不得不约定于买卖合同，即使卖方可能反对其现金周转受余额延期支付的影响。作为一种选择他可被要求出示一留置金保函作为该信用证下要求的一份单据，如果他的单据符合则支取100%。留置金保函必须由一可接受的银行签发，由买方见索即付，由关于货物不像合同中详述的独立证书支持。这些信用证的受益人需要确保开证行的不可撤销承诺是货价的100%。如果信用证被以小于货价的100%开出，那么关于余额支付的条款必须表明它将在银行责任下作成。最后，该信用证必须陈述独立团体将签发检验证书，这也应该已在买卖合同中约定。如果该信用证是远期信用证，那么受益人应该被要求为每次装运签发两张汇票，一张就凭单据支付部分金额，一张用于余额部分。

九、对开信用证（Reciprocal Credit）

一国的出口商向另一国的进口商输出商品，同时又向他购进货物，这样可把一份出口信用证和一份进口信用证挂起钩来，使其相互联系，互为条件，这种做法称为对开信用证。对开信用证的特点是：第一份信用证的受益人和申请人分别是第二份回头信用证的申请人和受益人，第一份信用证的开证行和通知行分别是第二份回头信用证的通知行和开证行。

十、买方远期信用证（Buyer’s Usance Credit）

由于国际金融市场上贴现率一般比银行的贷款利率低，进口商往往利用银行承兑汇票以取得优惠贴现率，所以在签订即期付款的成交合同后，要求开证行开立的不是即期付款信用证而是承兑信用证，证上规定“远期汇票可即期付款，所有贴现息和费用由申请人负担”。这样，出口商仍能像即期付款信用证那样通过贴现取得全部货款，而贴现银行应扣除的贴现息和承兑行承兑汇票的费用则向进口商算收。这是进口商通过贴现手段取得资金融通的方法，出口商在取得资金方面虽然没有什么损失，但是他要承担将来汇票拒付时被追索的风险。这种信用证亦称假远期信用证，是买方融通资金的一种方式。

第四节　信用证的有利方面和风险及其防范

一、对出口商的有利方面和风险及其防范

（一）对出口商的有利方面

第一，信用证包括开证行的一个承诺，假定受益人（出口商）遵循信用证的所有条款，在有效期内正常提示单据，他将被支付，这样，他不用担心买方的支付能力。

第二，一旦被开立，该信用证就适用至到期日。只有当所有当事人都同意，信用证才可以被取消。

可是，不可撤销信用证不保护出口商避免这样的可能性：即使买方可能接受单据，并以他的本币支付，其央行也可能拒绝释放外汇，或者开证行可能不能支付。这属于政治风险和银行风险。为了避免那些风险，出口商可要求信用证由其自己国家的一家银行保兑。

信用证一旦被保兑就将被支付，即使开证行不偿付保兑行。保兑不便宜，出口商在要求保兑之前应该谨慎考虑，保兑费用通常由他们负担。总的来说，多数大型国际银行（如Credit Agricole Indosuez，HK&S，Citibank，Deusche Bank等）开立的信用证不需要保兑。

出口商还能从不可撤销信用证获得如下其他利益：

第一，预先付款：信用证可被构造成允许受益人（出口商）预支比如说20%，为了在制造或取得原材料等时遭受的开支等。这样的预付作为下述信用证的一个特征：①红条款信用证；②绿条款信用证；③预付款信用证：预付款可凭预付款保函支付。

第二，把信用证用作购买其下要求货物的一种手段的能力。为了这么做，出口商应该要求其买方开立一份可转让信用证。可转让信用证允许受益人以完全相同的条款转让信用证给他自己的供应商。相似地，对确定的、无疑的顾客，银行将考虑利用一份向内的信用证作为保障开立背对背信用证。不过UCP600不明确认可背对背信用证，银行必须非常小心地开立它们。

（二）对出口商的风险及其防范

（1）如果信用证未加保兑，受益人面临进口方的银行风险和国家风险。出口商应该确保加保兑或者利用福费廷业务或者保险。

（2）虽然UCP600规定信用证都应是不可撤销的，但是实务中出口商仍应该小心确保信用证真正是不可撤销的。

（3）受益人无法控制的单据，如提单，可能与信用证条款不符。出口商应该注意发货、准备单据严格符合信用证条款。

（4）汇兑风险。出口商为了避免结算货币贬值的损失，可以做外汇套期保值，卖出与货款等额的远期外汇。

（三）出口商应该注意的一般问题

出口商在收到信用证通知时应该：

（1）检查有效期和可能有的最迟装运日。

（2）检查需要的单据，如果你不能遵守条款规定就向申请人要求修改。例如，发票和原产地证的公证可能在你企业所在的镇或城市是不可能的。

（3）如果你对开证行不了解，那么要求通知行提供他们的名誉细节。

（4）如果他们的名誉不令你满意，那么要求通知行对该信用证加保兑（记住，你可能不得不支付保兑费）。

（5）将最迟装运日和有效到期日记入日记中，特别是如果你正生产或制造货物。如果你错过了最迟装运日，那么你就完全在申请人的掌握之中了，他可能采取以下之一的方式：①通过要求减价同意延期；②拒绝延期，因为市场已经利于他变动，他可以在其他地方更便宜地购买同样的货物。

（6）当要求信用证下的议付时，确定你提示了所有要求的单据，并保证它们完全遵循信用证条款。

（7）如果议付行因为不符点拒绝你的单据，那么：①要回单据，更正不符点；②要求议付行发电文给开证行，授权支付；③要求将单据发给开证行，要求申请人授权；④要求单据在信用证下基于托

收被发送，并在UCP600条款下（这通常发生在不符点太严重以致无法修正）。

记住在申请人同意接收之前，所有不符单据属于你。如果他向开证行表示他将不接收不符单据，那么以后他不能改变其意志而不经你授权接受不符单据。理由明显：此刻你可能已经找到一个可选择的买方并且同意把这背后的货物卖给他。

二、对进口商的有利方面和风险及其防范

（一）对进口商的有利方面

（1）将确保出口商只有作成和提示了信用证规定的单据才能被支付。

（2）能包括证明货物如买卖双方合同中描述的那样的单据，如独立检验报告。

（3）能凭包括开证行可接受的银行开立的履约保函这类单证支付。

（4）能允许凭适当的保障预付，例如银行预付款保函、栈单（被核准的栈房）。

（5）可凭装运单据先支付比如说85%，余下的15%在目的港独立检验后支付。如果出口商不准备等待15%余额的支付，假如他随装运单据提示一份开证行可接受的银行开立的留置金保函，那么可被支付100%。

（6）能在将来可确定的日期支付，这样允许进口商从出口商那里获得授信，即可在单据提示后30/60/90/180天支付，这被称为远期信用证。当进口商正销售给也要求授信的买方时，这些信用证特别有用。

（二）对进口商的风险及其防范

（1）出口商发运劣质货物。进口商应该获取有关出口商的资信情况报告，或者还要求提供发货前的检验报告或保函。

（2）国家风险，如贸易禁运、战争等。进口商应该向银行或自己政府的贸易机构咨询。

（3）汇兑风险。进口商为了避免结算货币升值的损失，可以做外汇套期保值，买进与货款等额的远期外汇。

（4）在被要求即期付款时资金不足。进口商应该争取进口融资便利。

（三）进口商应该注意的一般问题

（1）如果你的合同不特别陈述信用证条款，你应该让信用证开成如你想的那样合适，并由你的供应商接受或拒绝它。

（2）你可以发送信用证的预通知，但是如果你通过你的银行这么做，那么需要保证该预通知被“无承诺”发送，否则该银行将不得不随后开立完整的信用证。

（3）合同没有载明信用证条款的情况下，任何双方当事人之间后来的约定为了其条款遵循申请人银行开立的信用证，可能被告知提供销售合同。

（4）你被强调地告知不要包括合同细节于你的跟单信用证申请中。理由是显然的：如果你修改与出口商的合同条款，那么包括合同细节的信用证也需要修改。如果你忽略或延迟信用证修改，受益人将不得不按照信用证的原始条款提示其单据，否则议付行将拒付他。

（5）信用证能被用于世界任何地方的供应商，以任何货币。

（6）如果你的供应商要求一份保兑的不可撤销信用证，那么要保证你的开证行规定保兑费由受益人（你的供应商）负担，它们可能较高。

（7）记住，如果你正在不可撤销信用证下进口货物，并且想要把那些货物销售给一个最终买方，那么开证行将要你一旦接收单据就立即付款，或者将需要某种形式的保障以确保你的买方支付。

三、对银行的风险及其防范

经验已经显示国际贸易中的欺诈一定是被周密计划的，它很少有机会并且经常是受益人和申请人之间合谋的结果。它以各种形式呈现：伪造的单据、虚构的装运（有名无实的装运）、真实单据的变造、劣质货物的装运、不适航船只的租用、预付的滥用、在跟单信用证下同时提交给两家或更多议付行，这些是不道德的经营者企图实施欺诈的所有例子。采取什么方法能使欺诈风险最小化？

（一）对开证行的风险及其防范

为了考虑跟单信用证使用的这方面，我们首先不得不看开证行。那是一切的开始，并且在创造想要保护申请人免遭装运前支付和不符单据的风险和提供给受益人一有条件支付担保的工具时，开证行可能为申请人和受益人双方诡诈利用信用证打开门户。一旦被开立，信用证必须完全由其自然发展。

1.开立与否的决定

什么因素影响银行开立信用证的意愿？首先是对其顾客的了解和他们之间业务关系的时间长度。其次是对该信用证涉及交易的评估：

（1）它在申请人通常的业务范围内吗？

（2）如果不，申请人考虑它的动机是什么？

（3）他是货物的最终使用者吗？

（4）如果不，那谁是？他将怎样被支付？

（5）涉及一种商品吗？它可能遭受过度的价格波动吗？

（6）受益人是谁？

（7）以前该开证行与该受益人有过交往吗？

（8）涉及物权单据吗？

（9）规定了任何形式的装运前融资吗？

接近关于任何交易所有当事人的最新信息，确定他们愿意、敏捷地适用于银行，而且为了保护自己他们必然总是最大利用那些便利。

2.申请人委托的理解

开证行必须肯定它已正确遵循顾客的指示，但是当这样的指示既不清晰又威胁到银行安全时，它们必定立即被挑战。仔细观察将被特别适用于：①信用证的结构；②货物的权利；③装运前融资；④延期付款信用证的使用；⑤可转让信用证；⑥对UCP600或ISP98的任何偏离；⑦电子制作单据的接受。

（二）对通知行的风险及其防范

即使通知行的责任受限于仅仅鉴定一份进口信用证，所以它本身不注意全部细节，但是当它怀疑其中有诡诈时不该允许自己保持沉默。例如，一份大信用证的受益人可能对通知行而言十分不了解，或不了解涉及的交易类型。一个简单的询问可能透露出该受益人不是一个出口商。

有些人会说，因为开证行与通知行之间无合同关系，所以如果存在交易的不正常方面那也与通知行无关。对它们的回应应该在所有银行的任何时候，无论开证者、通知者、保兑者、议付者还是偿付者，他们必须准备在与欺诈的斗争中相互协助。通知行很可能后来在一次小的事先调查可能已经阻止的情况中被要求议付单据。

（三）对保兑行的风险及其防范

就像我们知道的，保兑行承担开证行的全部责任，所以它必须特别关注信用证的类型和受益人的名声（跟踪报告）。此外，它必须确保：

（1）严格忠于该信用证条款。

（2）了解那基础交易。

（3）可能的情况下确保对货物的所有权。

（4）控制任何装运前融资。

（5）正确处理任何不符单据。

（6）保护可转让信用证和背对背信用证的偿付安排。

我们将容易理解如果信用证是远期的、可转让的、延期支付的或提供装运前融资的，那么为了计算涉及的风险相当多想法是必需的。

（四）对议付行、付款行或承兑行的风险及其防范

议付一般是欺诈被具体化的节点，即资金可能被不能补救地付掉。议付承担所有跟单信用证业务的最高风险，这几乎肯定说明银行对严格遵循UCP600第12b条的不愿意。议付行不得不平衡提供国际贸易交易的顺利、安全结算的渴求与保护自己免遭欺诈的需要。我们中的多少人严重怀疑过如果其被支付会导致我们银行蒙受损失的一套单据？

被要求凭信用证议付单据的银行要付以特别的注意于提单细节，尤其是装运日期、航运公司质量、指定行和保兑行的存在。航行的长度是重要的，尤其当提单可能在船只抵达之前抵达不了开证行时。银行小心于船舶的适航性（如果是租用的）及船龄，常对船龄设限15年。一些资源适用于银行关于船公司、航船线路、船龄等，参考它们常能阻止欺诈的发生。

议付行按照信用证规定的方式传递单据给开证行，适当处理不符单据，小心检查它可能凭已作预付持有的任何预付款保函的有效期，这些都是基本的。任何保函的到期日应该给予议付行在相关信用证到期后7天，以防单据不符。银行为了国际贸易利益而经营跟单信用证，而这样做他们承担相当大风险。他们不应该羞于相互参考，尤其当他们感到麻烦时，即使有时他们看似不愿显示他们的问题。毋庸置疑，有广泛分支网络的银行相当多地受益于有价值信息和谨慎忠告的交换。

在跟单信用证使用中一个特别敏感的地方是通过红条款、绿条款和预付款保函信用证的装运前融资的提供。要求一预付的受益人的积极理由应该有，并且预付应该只在交往已久或名声无疑的进出口商之间被允许。这可能意味着开始时预付只凭某些种类的保障，直至开证行已经发展对涉及的各当事人的经验和认识及对基础交易的认识。可转让信用证和背对背信用证经常向通知行或保兑行提出需要决定是否希望转让一信用证或开立一背对背信用证。在这种情况中，该银行正被要求接受自己可能对其完全不了解的主信用证受益人的指示。银行希望将那受益人当作其顾客吗？银行自然小心接近可转让信用证，如果我们考虑这种信用证的程序，我们将明白开证行会对最终受让人不了解。因而它必须承担受让人将精确地像实为中间商的第一受益人一样行动，将精确提供信用证中被描述的货物。

开证行偶尔可能被其顾客要求开立显示一第三方为申请人的一份信用证代替该银行顾客为申请人。对这种要求的解释通常是真诚的，例如，A公司可能已经签订购买确定货物的一合同，但是因为他没有开证的银行便利，所以就转让这合同给有那些便利的关联公司B。开证行必须谨慎于这种情况，并且要求该第三方申请人完成一份额度授权信。如果业务继续，那么开证行应该考虑以该第三方申请人名字安排便利，当然假如信用风险是能接受的。

这被建议程序后面的理由在于货物所有权这个重要问题。银行在一跟单信用证的某阶段将承担货物所有权，并将支付他们的对价给受益人。但是即使这“申请人”拥有货物所有权，他也可能没权利处理他们的销售款。“申请人”资产方面可能存在一笔债务，如果开证行对此不清楚就容易采取相反行动。例如，买方A可能从卖方B购买货物，由一关联公司C以A为申请人申请开立的一跟单信用证融资。银行支付卖方B，而买方A继续卖给最后买方D。销售给D的款项是A的应收账款，所以它属于已经设定债务在A的资产上的任何人。作为一个结果，法律上银行对来自D的该款项无权，它期望用那款项偿付自己在跟单信用证下已经支付卖方B的款项。

前述部分说明欺诈和洗钱带给贸易融资中受保证银行的负担。如果他们不能侦查出任何交易中的非法活动，那么他们面临的惩罚会是严重的。但是法律是不松懈的，并且希望来自银行的高度警惕。在1990年Agip（非洲）与Jackson的案子中被陈述如下：“如果一个人不作明显的推断或进行明显的询问，问题是为什么不？可是如果因为是他愚蠢地不怀疑奇怪行径……那是一回事。但是如果他怀疑奇怪行径，也不能询问因为‘他不知道’……或因为他视其为‘不在他的业务范围内’……那十足是另一回事。这样的品行是不诚实的，他们对其有罪的那些不能抱怨，如果因为公民责任目的他们被当作他们有实际知识对待。”（劳合法律报告）

实务快速指南六　信用证

信用证是国际贸易商适用的最多才多艺和安全的工具之一。信用证是由一银行代表进口商（外国买方）给出的承诺，如提示规定单据所证明的，假定信用证规定的条款和条件符合了，将付款给受益人（出口商）。既然信用证是信用工具，那么进口商在其银行的信用被用于取得一份信用证。进口商支付其银行一笔费用以给予这服务。当关于一外国买方的可信信用信息难以得到，或如果外国买方的信用不可接受，但出口商满意该进口商银行的信用时，一份信用证是有用的。该方式也保护进口商，既然顺利支付所要求的单据提供货物已如约定装运的证明。可是因为信用证下有机会有可能否定支付出口商的不符点，所以单据应由训练有素的专家准备或外包。没有逐字“加点和划线”的不符单据还是可能否定银行的支付义务。

关键点

（1）一份信用证也被称为跟单信用证，是一合约约定，藉此开证行（进口商银行）代表其客户（进口商或买方）行动，承诺凭收到“符合”的规定单据支付受益人或出口商。开证行传统上将使用中介行以为该交易融资和支付出口商。

（2）信用证独立于它们所基于的销售合同，所以银行不关心背后货物的质量或双方当事人是否完成了销售合同条款。

（3）银行的支付义务单独基于卖方对信用证条款和条件的遵循。在信用证交易中，银行只处理单据不处理货物。

（4）信用证可被容易地安排于进出口商之间的一次性交易，或被用于相继的系列交易。

（5）除非信用证表述有相关条件，否则它总是不可撤销的，那意味着这文件不可以被改变或取消，除非进口商、有关银行和出口商同意。

信用证的特征

（1）适用性：推荐用于高风险情形或新的或几乎没有确立的贸易关系而出口商满意买方银行的信用时。

（2）风险：风险被分散在出口商和进口商，假定信用证规定的所有条款和条件被坚持。

（3）优点：装运后支付；各种适用的支付、融资和风险减轻选择。

（4）缺点：手续工作量大；交易成本相对较贵。

一、保兑的信用证

当一外国银行（进口商的开证行）开立的信用证由一本国银行保兑时，出口商可得到更大程度的保护。出口商要求其客户让开证行授权一出口商国家的银行保兑（传统该银行是通知行，然后它就变成保兑行）。保兑意味着该银行加其承诺于开证的该外国银行对出口商的支付。如信用证不被保兑，出口商面临该外国银行的支付风险和进口国的政治风险。如果出口商担心该外国银行的信用状况，或当他们在政治动荡、经济崩溃、货币贬值或汇兑控制会置支付于风险的一高风险市场运营时，他们应该考虑取得保兑的信用证。当进口商寻求延展支付时间时，出口商也应该考虑得到信用证保兑。

二、信用证交易的说明

（1）进口商安排开证行以出口商为受益人开立信用证。

（2）开证行交付信用证给指定行，由其转交出口商。

（3）出口商交付货物和单据给一货运代理。

（4）该货运代理发送货物，要么发货人要么出口商提交单据给指定行。

（5）指定行检查单据是否符合信用证，并为出口商向开证行收款。

（6）进口商在开证行的账户被借记。

（7）开证行放单给进口商，以向承运人提取货物并清关。

三、特殊信用证

信用证可采取许多形式。当信用证可转让时，原始信用证下的支付义务可被转让给一个或更多“第二受益人”。可循环信用证下，开证

行存储信用到每次被支用的原始金额。备用信用证不用作为货物的支付工具，而可被支用于合同违约事件，包括进口商到期拒付发票。类似，备用信用证时常被出口商发布以促进进口商到期支付发票，因为它们可作为投标保函、履约保函和预付款保函。另外，备用信用证常被用作就外国买方方面预付定金和分期付款条款的对等保函。

四、对出口商的几点提醒

（1）在进口商申请信用证之前请教你的银行。

（2）考虑是否需要一保兑的信用证。

（3）与进口商谈判和约定组成信用证的详细条款。

（4）决定在规定的时间限制内是否所有信用证条款可满足。

（5）保证所有单据符合信用证条款和条件。

（6）小心可能耽误或导致拒付的不符点机会。

练习题

一、选择题

1.受益人审查信用证的重点是____。

A.信用证的可信度

B.开证行的资信

C.信用证内容与合同内容是否一致

D.开证行的政治背景

2.____信用证规定受益人开立远期汇票，但能即期收款，由开证申请人承担贴现息。

A.即期付款

B.延期付款

C.承兑

D.假远期

3.信用证开立的原始依据是贸易合同，当受益人审证中发现信用证的某些条款与贸易合同规定不一致时，受益人应要求____修改。

A.开证行

B.申请人

C.通知行

D.开证行和通知行

4.未规定最迟装船期的信用证____。

A.以信用证交单期限提早10～15日为最迟装船期

B.无效

C.以信用证开立后21日为最迟装船期

D.有效，但必须在交单日才能交单

5.信用证开立的缘由是贸易双方的交易合同，当信用证的条款与贸易合同不一致，受益人应____。

A.使所提交的单据与贸易合同条款相一致

B.使所提交的单据与信用证条款相一致

C.使所提交的单据与开证申请书相一致

D.必须要求修改信用证，使其一致

6.信用证假如没有规定货物装运日后提交单据的期限，则指定行按装运日后____个日历日掌握。

A.7

B.14

C.21

D.30

7.开证行对信用证的修改书，应交____向受益人传递。

A.保兑行

B.原通知行

C.寄单行

D.任何银行

8.在CIF价格条件下，国外来证要求我方按英国协会货运险条款投保，我方____。

A.必须提出修改

B.必须予以拒绝

C.可以接受

D.可以接受，但部分条款仍按CIC

9.跟单信用证项下，海运提单上注明“Freight to be Collected”，在该信用证上注明的交易双方成交的价格术语必然是____。

A.FOB

B.CFR

C.CIF

D.CNF

10.信用证业务中，____不承担审查单据的责任。

A.开证行

B.议付行

C.保兑行

D.偿付行

11.开证行、保兑行或指定银行向交单人提出单据不符点，____。

A.只能一次

B.只能两次

C.可以多次

D.没有限制

12.若某信用证规定最迟装船期为某年5月16日，信用证的有效期为当年5月30日，单据应在装运日后14天内向银行提交，受益人在5月10日出运了货物，该日作为装运日，则该受益人到银行办理该项议付的最后日期应是5月____。

A.20日

B.24日

C.25日

D.30日

13.制单时，正常情况下，签发时间最晚的单据是____。

A.商品检验证书

B.货运单据

C.汇票

D.发票

14.信用证业务中，在审单时要求严格“单单一致”的单据是____。

A.货运单据

B.汇票

C.商业发票

D.保险单据

15.____必然要求受益人提交汇票。

A.即期付款信用证

B.延期付款信用证

C.议付信用证

D.承兑信用证

16.一般而言，在常年定期、定量交易的情况下，____最为简便。

A.背对背信用证

B.循环信用证

C.可转让信用证

D.保兑信用证

17.____每期用完一定金额后，须等待开证行通知到达允许使用，才能恢复到原金额继续使用。

A.自动循环信用证

B.半自动循环信用证

C.非自动循环信用证

D.自动恢复信用证

18.如果信用证未注明可转让，则该信用证____。

A.可转让

B.不可转让

C.可部分转让

D.需明确可否转让

19.对开信用证不适用于____。

A.补偿贸易

B.转口贸易

C.来料加工贸易

D.来件装配贸易

20.结算方式中，按出口方所承担的风险从大到小的顺序排列，应该是____。

A.付款交单托收、承兑交单托收、跟单信用证

B.承兑交单托收、付款交单托收、跟单信用证

C.跟单信用证、承兑交单托收、付款交单托收

D.跟单信用证、付款交单托收、承兑交单托收

二、用英语回答下列问题

1.What is the difference between a shipping company's bill of lading and a charterparty bill of lading？

2.Documents are presented under a credit covering shipment of six cases of machine tools.What particular detail，which will appear on all documents，must be identical on each？

3.You are the issuing bank and you receive documents under one of your credits from a negotiating bank.Upon examination you discover discrepancies.Who do you contact first：（a）the applicant，or（b）the negotiating bank？How much time do you have according to UCP600？

4.Name three types of credits which provide pre-shipment finance.

5.Who makes the first presentation under a transferable credit？

6.The beneficiary of a transferable credit requests the nominated bank to transfer it.What alterations is he permitted to

make under UCP600？

7.You receive from the issuing bank，a red clause credit which you advise to the beneficiary.The credit allows a cash advance of 20%：

（a）Are you obliged to make the advance？（b）Would it make any difference if you have confirmed the credit？

第九章　银行保函

第一节　银行保函概述

一、银行保函的定义

银行保函（Letter of Guarantee，L/G）是指银行以自身的信誉，应其客户（委托人）的要求或应其他人（指示方）的指示而开立的保证文件，它就委托人关于某一基础合同的债务或责任向第三方当事人（债权人或受益人）作出保证，如委托人未能履行合同规定的义务则由银行向第三方当事人作出赔偿。

由于银行信用代替或补充商业信用，保函的信用性更好，灵活性更强，因此被广泛地应用于国际结算的众多领域中，诸如贸易支付、工程承包、租金支付、资金借贷等。

保函作为第三者的信用凭证，其出具的目的是为了使受益者能够得到一种保证，以消除他对申请人是否具有履行某种合同义务的能力或决心的怀疑，从而促使交易顺利进行，保证货款和货物的正常交换，这是保函的基本功能之一。除此之外，保函还通常用来保证合约的正常履行、预付款项的归还、贷款及利息的偿还、合同标的物的质量完好、被扣财物的保释等。概括而言，保函从其本质上来说具有两大基本作用：第一，保证合同价款的支付；第二，发生合同违约时，对受害方进行补偿并对违约责任人进行惩罚。

二、银行保函的当事人和内容

（一）银行保函的当事人

1.委托人（Principal）

履行合同项下的有关义务；偿付担保人为履行担保责任向受益人所作的支付与费用；资金抵押、自有资产抵押或提供他人的反担保。

2.受益人（Beneficiary）

履行合同项下的有关义务；提供保函条款所规定的单据，凭以索偿。

3.担保行（Guarantor Bank）

保证委托人履约，承担委托人违约而使受益人遭受的损失。在受益人的符合索偿下，立即作不超保函金额的赔偿。

4.指示方（Instructing Party）

也即反担保行（Counter Guarantor Bank），它以反担保的形式，向受益人所在地银行发出开立保函的委托指示，并承诺及时、足额地补偿担保人在保函项下对受益人的任何支付和费用。

5.通知行（Advising Bank）

作为辅助方只负责审核保函表面的真实性，并严格按担保人的要求和指示及时通知。

谁应该开立保函或备用信用证的一般问题通常由受益人决定，但也会依据他所在国的规则和当地条件。在工业化国家，它经常要么由申请人自己要么更常是开立行直接开立给受益人。保函和备用信用证也可通过受益人所在地的通知行开立，但是该银行无该保函下的任何责任。通知行的角色是将保函转递给受益人，证实开立行的权威性。也有情况是受益人的一当地银行不得不开立此保函（在许多国家的标准做法），尤其如果受益人是一地方当局或类似实体。在一些国家，甚至可能法律规定保函应该由一当地银行开立。在这些情况中，申请人的银行（指示行）将开立一反担保作为赔偿担保开给将成为开立行的该当地银行。这反担保伴随关于将被开立的保函措辞方面的相关指

示，这保函开立要么以一特定形式（如果可能的话）开立，否则按当地法律或惯例开立。当今，保函的参与银行之间的指示常通过SWIFT系统构造的格式传递，有与国际支付同样的速度和精确。

当由受益人国家的一当地银行开立时，申请人预先知道那国适用法律是重要的，如果可能就将保函措辞预先约定并插入作为合同附件。这将帮助避免在后来保函开立时可能出现的许多意外，例如，如果保函无固定到期日或遵循按照当地习惯和惯例的其他规则被开立。而且，这取决于当地开立行而非指示行，按照开立行的条款和条件的解释，决定后来该保函下的一支付要求是否正确以及支付是否应该进行。

（二）银行保函的内容

银行保函的内容：①各当事人的名称和地址；②要求开立保函的基础合同；③保函的编号、开立日期以及保函的种类；④保函的金额及货币名称；⑤保函的有效期；⑥索偿条件；⑦减额条款；⑧其他条款。

三、银行保函的基本分类

保函如其在别的方面被了解的，也被广泛地用于国际贸易支持履约和支付义务。在检查为进口商和出口商开立提供一种安全保障形式的各种工具之前，区别保函的两种基本类型是必需的。

（一）真正的保函（True Guarantee）

真正的保函被用于担保人承诺有责于第三方的一项债务或多项债务时。一个简单的例子是一个父亲担保他儿子从银行的借款。这类保函的基本特征是担保人负第二性责任的事实，这使这类保函有别于见索即付保函。受益人只有在他能显示他已经向委托人首次要求偿还债务但是没有成功时，才能要求该保函下的支付。

与基础合同有关的履约保函的例子（有条件保函）

某某意大利公司

保函编号：G32768/34

在你作为“买方”和香港皇后大道103号Cyber通讯公司作为“供应商”之间，按2012年2月25日签订的GHTY376合同，关于1075台A346型“卫星转接器”的供应，总的合同金额47437欧元，一约定已被签订。

鉴于“供应商”的要求，我们作为开立行在此担保我们的债务，即上述合约下“供应商”应负义务的到期履行。

可是，我们将不因这承诺的理由而负担开支超过4743欧元（肆仟柒佰肆拾叁欧元）。

本保函在香港法律和仲裁条款下开立，并受ICC325的URCG约束，有效期到2012年11月25日，到期日（最迟）书面索偿必须到达我们以被带入考虑。有效期后该保函将被返还我们取消。

香港，2012年3月15日

中国商业银行

（签字）

（签字）

（二）见索即付保函（On-Demand Guarantee）

见索即付保函是一家银行就第三当事人的行为或违约而支付受益人一定金额的一项承诺。一政府部门可能允诺一合约人建一座桥，但是将要求就伪劣工程和延期的某种保函。一家银行代表该合约人开立占合约价款一个百分比的履约保函，如果合约人违约，担保人将补偿买方该金额。在这种保函中，担保人负首要责任，受益人只需提出措辞精确如保函里所指出的要求就将被支付。银行不让自己参与买卖双方之间的争执，甚至当卖方企图通过寻求法庭强制令阻止银行支付其见索即付保函下的索赔时，它很少被答应。理由是显然的：国际上使用的银行保函必须被明白其十分独立于基础交易。

四、银行保函的结构

（一）直接（三方）保函结构

据《见索即付保函统一规则》URDG758定义，见索即付保函最少有三个当事人：申请人（或如本规则所称的委托人）主要是合同项下的卖方、供货方或承包人，由他发出指示，开立保函以保证其履约行为；担保人：即代委托人出具保函的银行或其他机构；受益人：即合同另一方（买方、业主）开出的保函以其为受益人。

通常情况下，在这个三方结构中，担保人是委托人的往来银行，其营业地与委托人在同一国家，而受益人营业地则在国外。这种三方保函被称为直接保函，因为这种保函是由委托人的银行直接开出，而不是由受益人国家的当地银行开出。担保人可将保函直接开给受益人，或把担保人在受益人所在国家的代理行作为通知行或转递行，它只负责验核保函签字后将保函通知受益人。

当索赔发生时，受益人提交书面索赔书（Written Demand for Payment）及书面违约声明（Written Statement of Principal’s Breach/Default），该声明可以包含在索赔书中，也可以做成单独的声明，交给担保人，经其审核相符，即应付款给受益人，并向委托人转递单据和向他索偿（见图9-1）。

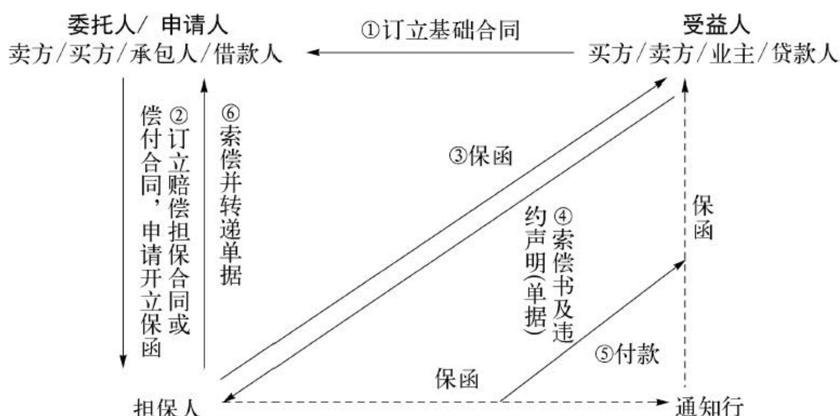


图9-1　直接（三方）保函结构

直接（三方）保函结构包括3个不同的合同：委托人与受益人之间订立的基础合同（Underlying Contract）、委托人与担保人之间订

立的赔偿担保合同（Counter Indemnity Contract）或偿付合同（Reimbursement Contract）、担保人与受益人之间的保函合同（Guarantee Contract）。

（二）间接（四方）保函结构

在受益人要求保函由其本国银行出具，而委托人与这家银行并无往来的情况下，委托人只能请他们的往来银行安排一家受益人所在地银行出具保函。委托人与其往来银行订立了赔偿担保合同或偿付合同以后，由其往来银行（即指示人）向受益人所在地银行（即担保人）发出反担保函（Counter-guarantee），要求担保行凭反担保函开立保函给受益人。

由于委托人的往来银行不能开立直接（三方）保函，他只好作为指示人，指示受益人所在地银行凭其反担保向受益人出具保函。

发生索赔时，受益人将索赔书及违约声明提交担保人，经其审核相符，即应付款给受益人，并向指示人转递单据和向他索偿，指示人再向委托人转递单据和索偿（见图9-2）。

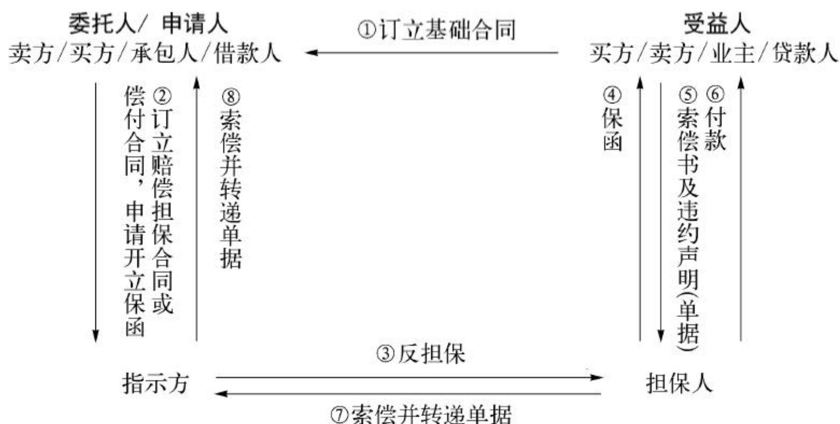


图9-2　间接（四方）保函结构

上面结构包括4个不同合同：委托人与受益人之间订立的基础合同、委托人与指示人之间订立的赔偿担保合同或偿付合同、指示人与担保人之间订立的反担保函（合同）、担保人与受益人之间订立的保函（合同）。

五、银行保函与跟单信用证的异同

（一）相同点

（1）两者都是银行应申请人或委托人要求，向受益人开立的有条件的支付担保或承诺。付款条件是提供符合的单据。

（2）两者都是用银行信用代替或补充商业信用，使受益人避免或减少因申请人或委托人不履约而遭受的损失。

（3）两者都基于某个基础合同开出，但是一旦开出并运作，就都独立于基础合同。

（4）保函中的担保行和跟单信用证中的开证行对于单据真伪及其法律效力，寄递中遗失等不负责任。

（二）不同点

（1）适用范围。银行保函适用于各类经济交往，而跟单信用证只适用于贸易。

（2）银行的付款责任。银行保函担保行只在委托人未履约时才支付，是备用性质的；而跟单信用证开证行面对履约的受益人的合格单据必然支付。

（3）银行所付款项的属性。银行保函担保行的支付可能没有对价收入，仅是赔付；跟单信用证开证行的支付肯定有对价收入。

（4）受益人的索款程序。

（5）对结算单据的要求。

（6）银行承担的风险。

（7）保证文件的到期地点及有效期限。

（8）是否有融资作用。

（9）是否可由另一指定银行付款。银行保函的支付必定由担保行自己负责，不存在另一家执行付款的指定行。

（10）是否可转让。银行保函没有转让做法。

第二节　银行保函的种类

一、银行保函按使用范围的分类

（一）出口类保函

出口类保函是银行应出口方的申请向进口方开出的保函，是为满足出口货物和出口劳务的需要而开立的保函。出口类保函适用于国际承包业务和商品出口业务。

1.投标保函（Tender Guarantee/Bid Bond）

投标保函是承包商或卖方投标人根据标书的要求，请求其往来银行向招标的业主或买方（招标人）所出具的书面保证文件。银行保证投标人在规定期限内，遵守诺言，不撤标、不改标，不更改原报价条件，并且中标后一定与招标人签约或提交履约保函，否则银行立即支付一定金额的款项予以补偿。

投标保函的金额一般约为标价金额的1%～5%，这一金额有时也称投标押金或保证金。保函如未规定到期日的，应是保函开立后6个月到期。

2.履约保函（Performance Guarantee）

履约保函是银行应供应商或劳务方或承包商的请求向买方或业主开立的一种履约保证，用以保证供应商或劳务方或承包商及时履约合约，提供商品或劳务或完成承建工程，否则银行立即支付一定金额的款项予以补偿。

3.留置金保函（Retention Money Guarantee）

在一些合约（主要是工程建设以及大型机电产品、成套设备的出口合约）中往往有类似的规定：合同价款中一定比例（通常为5%～10%）的金额，将有业主或买方在每期进度款的支付中予以扣留，只有在项目全部建成竣工的一定时期后——通常为项目维修期结束，或在所提供的成套设备运转一定时间，并有保证所制造的产品符合合约规定之后，才能将此金额支付给承包商或供应商。这就是“留置金”。

留置金实际上是业主或买方以现金留置的形式对承包商或供应商在项目或合同维修期间应负的维修责任所采取的一种制约手段。

如果业主或买方有权留置部分合同价款，但却提前支付给了承包商或供应商，那么业主或买方可以要求后者提供留置金保函，保证在合同规定的留置期限内发现质量问题时，退还其本应有权扣留的款项。

4.预付款保函（Advanced Payment Guarantee）

预付款保函也称还款保函（Repayment Guarantee），在商品买卖合约中，又称为“定金保函”（Down Payment Guarantee），是卖方或承包商的往来银行所开立的用以保证当卖方或承包商未能履约而又拒不退还买方或业主所预付的款项时，银行一定向买方或业主支付预付款本息。它有“减额条款”。保函如未规定到期日的，应是规定交货或工程完成后6个月到期。

5.质量保函（Quality Guarantee）和维修保函（Maintenance Guarantee）

质量保函和维修保函是担保行所出具的保证担保标的物的质量在一定时间内（保修期/维修期）符合合约要求的保证。凭此保函，买方或业主若发现货物或承包工程项目不符合合约规定的规格和质量标准，而卖方或承包商又不愿或不予维修和更换时，可向担保行索赔。

质量保函和维修保函，在贸易项下，一般用于金额较大的大型机械设备、飞机、船舶等贸易合同。规定期间内最终收到验收合格或工程维修合格证书后，保函有效期满。

6.关税保函（Customs Guarantee）

关税保函又称海关免税保函，或临时进口保函（Temporary Importation Guarantee）。在国际工程承包业务中，承包商须将某些设备、器械材料、车辆等运往业主所在国。业主所在国海关为减少退税麻烦，在这些物品入关时，只要求货主提供关税保函作抵押，而不必支付关税，即同意货物免税入关。国际展览同理。一旦出关时，有些物品未撤离或已销售、转让，则要求货主重新纳税。

关税保函的金额与海关对临时进口物品所课收的税款相同，保函的有效期一般比工程施工期或展览期略长3～6个月，以便物品拆卸与装运出境。

（二）进口类保函和其他类保函

进口类保函是银行应进口方的请求向出口方开立的保证文件，适用于货物进口、技术进口、补偿贸易及来料加工等业务。

1.付款保函（Payment Guarantee）

付款保函是银行应买方或业主的要求，向卖方或承包商开立的，保证在卖方或承包商履行义务后，买方或业主一定支付货款或承包工程进度付款的保函。担保金额应是合约价款或合约所规定的金额。有效期通常是合约履行日或规定合约价款清偿日后的15天。

2.延期付款保函（Deferred Payment Guarantee）

延期付款保函是银行应买方或业主的要求，对延期支付或远期支付的合约价款及其利息所作的付款保证承诺。常在大型机械设备、船舶和飞机等大额贸易项下。

3.提货保函（Shipping Guarantee）

也称提单保函（Bill of Lading Guarantee），或称提单遗失保函。在国际贸易中，有时货物早于提单到达进口地，或者提单在邮寄过程中遗失，进口商为了避免货物压舱变质及减少码头仓储费用，或为赶最佳销售季节，希望在获得提单之前及时提货。于是，进口商要求银行或其他金融机构向船公司或承运代理人出具一份保函，保证进口商承担因不凭提单提货而引起的一切责任和风险、损失，并在一旦收到或找回遗失的提单后，立即交予船公司换回保函，否则如发生问题即由银行负责赔偿。

4.补偿贸易保函（Compensation Guarantee）

补偿贸易保函是银行应引进设备与技术方的要求，向技术设备提供方开立的保函，用以保证进口方在引进技术设备后，在一定时间内，无法以其生产的成品或其他产品来抵偿所引进的技术设备价款，或不能以产品销售所得来偿还技术设备价款及其在补偿期内产生的利息时，银行立即按保函规定进行赔偿付款。

5.来料加工保函（Processing Guarantee）和来件装配保函（Assembly Guarantee）

来料加工保函是银行应加工方的要求和指示，向原辅料及机器设备的供应方开立的保函，用以保证在加工方未能按约如期加工成品出

口，以抵偿进口的原辅料及机器设备价款及利息，即加工方无法履约时，如又不能退回原辅料及机器设备，由银行提供资金予以赔偿。来件装配保函同理。

（三）其他类保函

其他类保函主要有借款保函和保释金保函，它们的主要内容如下：

1.借款保函（Loan Guarantee）

借款保函是在国际借贷活动中，银行或其他金融机构应国内借款方的要求，向国外贷款方所出具的用以保证借款人如期按借款合约偿还本息的保函。

2.透支保函（Overdraft Guarantee）

透支保函是银行或其他金融机构应透支方的要求，向另一家银行或金融机构开立的，保证透支方将按照透支契约规定，按时补足透支额的保函。

3.租赁保函（Lease Guarantee）

租赁保函是承租人根据租赁合约的规定，应出租人的要求，请银行开具的保函，用以保证承租人按期支付租金给出租人，否则出租人即可凭保函向银行索赔。

4.保释金保函（Bail Bond）

保释金保函是银行或其他金融机构为保释由于某种海事纠纷，或运输合同纠纷以及贸易合同纠纷，或因牵涉某一其他案件而被法院或港务当局以及其他有关的债权人或利益受损方开立的保函。保函保证船方或运输公司将按法院裁决支付赔偿金，否则由担保银行支付赔偿损失。保释金保函以保函代保释金，凭以向法院或港务当局作抵押，请求放行被扣船只。

二、贸易实务中常用的几种保函

国际贸易中使用的保函主要类型是投标保函、履约保函、留置金保函、预付款保函等。在描述它们的角色之前，考虑一个典型合同的各阶段及每个保函进入使用的时点将是有帮助的。

比如说，埃及一政府部门签发一份提供20000吨小麦的标书邀函。该邀函通知被国际性广而告之，它包括标书的条款。作为一项规则，希望投标的供应商被要求用一买方能接受的银行开立的一份投标保函来支持他们的投标。该保函将是投标总价格的5%，它想要确保该投标是真诚的和被正确计算的。投标赢得合同的那个成功供应商通常被要求提供一份履约保函，一般为合同价款的10%。这份保函服务于两个目的：它施压供应商履约，要不就失去其10%；如果供应商违约，且一个可替代的供应商已被找到，那么它提供给该外国政府补偿，这补偿叫作被清偿的损害。作为进一步的安全保障，该外国政府可能要求如果小麦交付后被发现是劣质的就允许它索取已支付给供应商的任何金额退还的一份留置金保函。就自己方面，供应商可能向该外国政府要求一预付款，经常高达合同价款的10%。如果一笔预付款被同意了，那么该供应商不得不提供一份预付款保函。

（一）投标保函

投标保函伴随一供应商或合同人寻求赢得已经公开招标的海外合同的任何投标。这样的合同经常由一般是政府部门的买方提供，他们正寻求购买大量商品，或发起诸如安装一个脱盐厂或建造一座桥梁的一项大的建设承诺。供应商受邀提交他们的投标。投标必须在一固定的截止日期之前提交，并伴随一份可接受的投标保函。当所有投标被检查，合同被成功的投标人赢得时，其投标保函将被该委托人制止，直至他提供一履约保函和该合同条款下要求的任何其他承诺。一海外买方设立邀请就全世界广而告之的标书，这是一个非常昂贵的做法，理解这点非常重要。因此，买方不能承受允许一个供应商离开他刚赢得的合同。他可能在计算价格时犯了个错误，以及认识到如果他完成那合同将赔钱，但除非这错误大于投标保函金额，否则他不得不兑现其约定。作为防止违约而被增加的一种手段，许多政府买方和机构已经引进一个条款到他们标书邀函里，那条款陈述：成功投标人提供的投标保函将自动转变成占合同价款10%的履约保函。一份占合同金额5%的投标保函通常不呈现出严重风险给担保行。顾客正与大量竞争者竞标，该顾客富有贸易经验，且如果他投标成功能胜任执行合同，

银行才签发保函。

可是10%的履约保函可能超过银行延展给其顾客的信用便利额度，因而当同意签发5%的投标保函时，如果不准备签发被要求的履约保函，那么银行应该告知该顾客，即使其投标是成功的。显然，当标书条款是成功的投标保函将自动转成履约保函时，该担保行不得不选择要么接受10%的潜在风险，要么一开始就拒绝签发投标保函。

（二）履约保函

履约保函不希望完全依赖专家、合同人的财务力量或跟踪报告的海外买方或委托人要求。他们想要肯定，如果合同人违约或执行合同中有任何方式的不履约，他们将就导致的损失接受财务赔偿。该保函不保证供应商或合同人将完成交易，或者如果他不履约那么银行将找到一个替代的合同人，它只是提供基于受益人损失的财务评估的被清偿损害支付。签发履约保函让银行承担了相当多风险：他们的顾客可能不能完成交易，一个技术性的争论可能导致保函被索赔，以及他们可能被卷入受益人的不公平索赔之中。与我们正在考虑的所有保函相同，履约保函是见索即付的，当客户企图阻止银行支付受益人的付款要求时，事实是顾客和银行之间的许多关系方面已经严重紧张。即使顾客可能坚持那付款要求不公平，并且他已经履行了他的义务，除非他能从法庭得到强制令阻止银行付款，否则银行受约束于兑现其保函。

就银行而言，他们的跨国保函必须被看到不受任何第三方干预，否则它们将对交易者失去价值。

（三）留置金保函

留置金保函是许多国际合同的通常特征，那里承诺的工程可能要等任何缺点和遗漏被侦查的足够的时间过去后才能完全被接受。比如被安装生产轿车门板的机器在买方准备支付全部合同价款之前，需要被试验生产质量、生产速度和运作可靠性。如果机器不能符合合同要求，留置金保函能使他索赔。其金额通常高达合同价款的15%，基于该保函的成本给予供应商得到合同100%支付的机会。当利率高时，这会对供应商的流动性创造一个有价值的贡献，因为在被索赔之前他能拥有几个月时间15%的现金使用。

（四）预付款保函

在大的国际合同中，合同人或卖方要求一笔预付款项以满足初创

成本需求和可能保障第三方的供应不是罕有的。这些预付款一般最大为合同金额的20%，可以理解，买方希望确保如果卖方或合同人不履行其义务那么他能收回其预付款。所以他通常要求安排预付的他的银行通过一海外代理从受益人那里得到由一买方银行可接受的银行签发的预付款保函（如下面专栏）。这种保函经常作为跟单信用证下要求的一份单据被提示，并且当卖方装运货物时一般被减额。在这种情况下，确保该保函至少比信用证晚到期10天是重要的。这样，如果受益人在信用证到期日提示，议付行或开证行在比如说3天后完成其审单发现单据不符，该保函将仍有效，未结预付款可被重新索回。

银行开立的与基础合同无关的预付款保函的例子（见索即付保函）

某某通讯公司

Salai路713号

印度CHENNAY63420

保函编号：318/XY

在你们作为“买方”和墨尔本8073、3468信箱Amrode服务有限公司作为“供应商”之间，按2012年1月25日签订的HT4836合同，关于575台X/3Modulator模型的供应，总的合同金额104360.00澳元，一约定已被签订。

“供应商”有权按照合同预收20872.00澳元。所以我们担保行，借此担保上述预付的偿付，凭首次书面索偿、由你们的书面陈述支持的、陈述“供应商”遭遇上述合约下的违约和这样违约的规定细节。

可是，该保函下索偿和支付的条件是，上述预付已全部被收入“供应商”在我们这里的账户。

可是，我们将不因这承诺的理由而负担开支多于20872.00澳元（贰万零捌佰柒拾贰澳元整）。本保函在澳大利亚法律和仲裁条件下签发，并受ICC的URDG758的约束，有效期到2012年11月25日，如果必要，截至该日（最迟）你的书面索偿必须到达我们，以便对我们有效。有效期后该保函将被返还我们取消。

墨尔本，2012年3月15日

澳大利亚商业银行

（签字）

（签字）

三、赊销贸易下的保函

使用基于光票支付（银行汇款和支票）的赊销支付条款取代跟单支付，对双方当事人的一般优点是廉价和较大弹性。交货的变化也可凭简短通知作成，它们被用于或常偏好被用于连续贸易——只要包括的信用风险对双方是可接受的，主要是卖方面临来自买方的信用风险。

在频率方面，海外贸易大多基于赊销支付条款，归因于在与邻国贸易时通常扩展使用该条款。但即使在这些情况中，卖方可能仍采取规避觉察到的风险的补充措施，常以出口信用保险形式保障总的出口或单笔交易。但赊销支付条款也会用于风险较大或单独保险不适用的其他情况中。赊销贸易必须由保证买方义务的某种银行保函支持。可是，仅有一些不同形式与贸易有关的支持常规被用于连接赊销贸易，如下所示：

（1）商业信用证。这是普遍被使用的银行担保工具，作为赊销贸易的替代选择，归因于其严格坚持对卖方凭规定和正确的代表货物的单据的支付原理。

（2）由银行开立的常规的有条件支付保函。这是最普遍被用于联结赊销条款的银行支持形式。从卖方角度看，其潜在缺点是它保障买方的支付义务但他们的愿望未能实现，如果归因于声称的交货不符或某其他原因不接受索赔。

（3）银行开立的见索即付保函。可是这样的保函很少被用于保障买方的商业支付义务，当信用证或备用信用证完成同样目的而无常规包含于见索即付保函中的附加风险时。

（4）商业备用信用证。这工具与常规信用证有许多类似点，常被用于代替银行保函联结赊销贸易，要么归因于当地法律或市场惯例，要么因为它类似商业信用证可能给予卖方比保函更好的风险防范。

关于是否使用赊销贸易条款联结有条件支付保函或备用信用证的决策必须在每种情况中作出，不仅依据国外当地因素，而且依据涉及交易的货物和频度以及合同或交货中短期变化需要弹性的重要性。但当交易包括高度商业风险和特别是政治风险时，赊销贸易通常根本不被使用，那么商业信用证是较安全的选择。

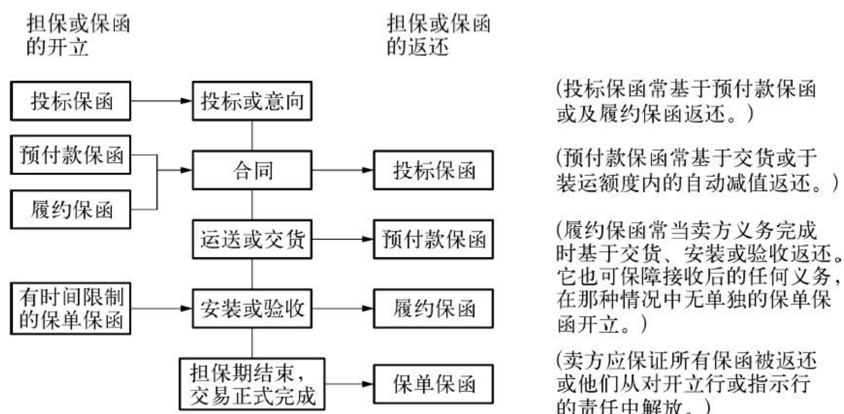


图9-3　合同担保或保函或备用信用证的使用汇总

第三节　银行保函的具体业务问题

一、开立保函的成本

保函或备用信用证常被支取的固定费用包括处理成本加代理费，通常在未偿金额的0.5%～2%范围。实际成本的决定因素有：客户的信用额度和财务状况、客户关系、商业背景、保函形式（见索即付还是有条件）、保函金额、竞争形势以及开立机构就附加业务的潜力，诸如通知信用证或安排融资的可能。

参与的其他银行的成本也不得不被考虑，如果保函由当地银行（基于一反担保函）开立或由受益人当地的一通知行传递。当保函包括的银行多于一家，担当开立、反担保或通知功能时，成本会大不同，如果可能，这是不接受自己国家以外的担保成本的一个好理由。尤其在见索即付保函的情况中，既然这些保函可由受益人单独自行处理（展期或支付）被延展相当时间。可是关于保函费用和其他条件最后被约定的无论什么应被包括在合同中。

二、开立保函

银行坚持开立与其顾客参与交易有关的广泛范围保函。银行的顾客要求开立其参与其中的合同下可能被要求的保函。措辞必须由银行和顾客之间达成约定，除去模棱两可的话以阻止不公索赔和误解。银行一旦同意就准备开立保函，同时要求顾客开立精确措辞如保函的反担保。理由是明显的：银行一开立保函就承担了一种风险，银行必须确保如果他被索赔，那么该反担保将能使它向顾客索偿被索赔的金额。当保函被开立时，各当事人之间就建立了一系列合同。保函完全独立于那基础商业合同，除了当做联结二者的一些证明，它不应该包含那合同的细节。当代理行开立它自己的保函而不是转递开立行的保函时，它与受益人之间的进一步的合同关系建立了。

三、有条件保函

银行很少开立这类保函，它要求遵循一般以一支持单据的形式作成的一个条件。条件的引入立即揭示该银行可能与其顾客有争执，还有更坏的是卷入客户与受益人之间的争执。见索即付保函应该无需证明受益人的索赔是有效的和真诚作成。可是有时委托人坚持，他希望银行开立的保函下任何索赔伴随证明合同破裂或违反的一份或几份单据。符合保函要求的这类单据通常由第三方签发，一份检验员报告是一个好例子。即使银行强烈抵抗包含单据性证明作为他们保函下支付的一个条件，当他们不得不遵循一重要顾客的要求时，他们不接受关于支持单据真实性方面的责任，那应总是由诸如监督或检验公司的有声望的第三方经营者签发。

四、到期日

一家担保行确保委托人和受益人在说明的到期日内完成合约是基本的。此外，如果保函在担保行的海外分支或海外代理到期，那么委托人必须清楚可能改变有效到期日的任何当地法律要求。当发送保函给某些中东国家时这特别重要，那里会认为比说明的到期日超一个月内是有效的。在这些情况中，按照当地法律，受益人必须宣告其索赔相关在原索赔到期日之前发生的事件，故此索赔被认为有效。

五、制作索赔要求

保函的受益人必须严格按照设定的要求制作索赔要求。有别于保函条款的索赔要求，几乎肯定令担保行满意。记住保函开立时建立的合同关系是重要的，因为每个关系都依赖于应该自始至终一致的单据。十分简单，担保行从委托人那里取得措辞精确按照它已经开出保函的反担保。同样当海外代理通知保函或开立它自己的保函时，也依赖那原始保函工具。受益人自要求的精确条款的任何偏离如果没被代理行侦查出，可能意味着如果它兑现索赔那么它不能得到担保人的偿付。为了证明保函处理中这种抽象的重要风险，必须研究一个重要法律案例中的裁定。例如1990年的某案例中，Rafidain Bank根据Llayds Bank指示依据Llayds开出的反担保开出3份保函。受益人在所有3份保函下制作索赔要求，法官认为索赔要求有效。当检查Llayds的反担保时，发现其中一份索赔要求的措辞有非常轻微的不同于其他两份。法官裁定Rafidain Bank凭两份反担保的索赔是有效的，但是在第3份反担保下它们就偿付的索赔不予考虑。

措辞有什么不同？两份保函是“你可能不得不支付在你的保函条款下的任何一笔金额或几笔金额”。第三份保函是“你表示你不得不在你的保函条款下支付的任何金额”。这是一个非常重要的案例，它证明保函下索赔措辞的绝对正确性的需要。

六、支付或展期要求

银行自受益人收到措辞让保证人没选择，要么支付要么延展有效期的索赔是十分普遍的。显然，担保人将总是延展以保护其顾客。在许多情况中，受益人已经慷慨地耗尽时间完成其合同义务，并且认识到如果他允许该保函终止，那么保函不可能被更新。可能委托人确实违约了，但是受益人希望给他时间挽救保函，假若保函能被延展一个适当的时间段。这种实务的危险存在于它提供受益人展期时间的机会之中，其间合同应该已被完成。这对担保行是困难的，它可能发现自己陷于委托人与受益人之间的争执之中。因为银行保函的非常性质和世界各地经营者对其的依赖，它们必须被看到完全独立于其他当事人之间的合同谈判。

七、不公索赔

保函的不公索赔已经发生了委托人挑战受益人在合同义务已经完全履行情况下的索赔的一系列法律案件。担保行没权利拒绝履行他们的承诺，所以收到索赔声明时他们的第一目标是必须了解索赔声明并安排支付。在通知委托人时，银行仅仅表示它正兑现索赔并要求偿付。它就兑现索赔要求不能形成一项选择权，因为它不清楚基础合约要求，的确，它不必被卷入是否委托人应该挑战索赔要求的任何调查。这种实务的唯一例外是担保行已经注意到欺诈，并且能提供这方面的坚实证明。这样的证据必须是绝对确定的，并且足够强大到交给法庭。不难理解，银行终究不愿采取关于保函的法律行动和被扯进委托人和受益人之间的行动。想要法庭对阻止保函下支付的强制令的申请给予任何考虑，被交的材料证明必须是已经存在受益人方面欺诈的逼真推断。

1985年的某案被陈述如下：欺诈证明必须清晰，对于欺诈事实和银行的了解二者都是。仅有欺诈的断言将是不足够的。

八、规制的法律

一份保函规定在法律行动事件中被注意到的适用法律是基本的。委托人和受益人将都希望保函遵守他们自己国家的法律，但是这时担保行必须持坚定立场和运用URDG758的相关条款，它陈述规制的法律应该是担保人或指示方经营地的。这后面的理由很简单：由于不同的法律体系和语言问题，在一外国法庭赢得索赔终究是困难的。

在一些国家允许保函在规定的到期日后仍可运作的实务不得不提及。这对允许其保函由受益人国家的法律规制的银行可能是危险的，因为它可能自委托人持有一份只能在开立国行动的反担保。我们将认识到法律认可的、但有不同到期日的两种单据带来的风险。

九、开立和经营保函

用于国际贸易融资的工具中没有其他工具像见索即付保函那样要求谨慎和监督管理。我们将理解见索即付保函的经营包含一根承诺和对等承诺的连线。所以，委托人给担保行的反担保必须在各方面与那银行开出的保函一致。依次，保函必然也支持代理行开立的保函，为了代理行能就它兑现的任何索赔获得偿付，这两种工具必须是一致的。前述的案例可以证明措辞上的差异的严重性。所以担保行必须注意一些细节以防止将来的争执。它必须确保保函被依以索赔的方式是完全清晰的。如果保函通过一外国代理开出，那么那银行可能做两件事之一，它可能证实和转递担保行的原始保函，或者它可能开立自己的保函。在后面一种情况中，代理行的保函将用当地语言。无论用哪种语言，一份保函被重新开立，指示方必须要求一个复印件，以决定该保函是否与开给该代理的反担保完全一致。如果指示方认为该代理的保函条款不同于原始保函，那么它必须立即通知该代理，直至两个保函被致使一致，来自代理行的索赔才能被接受。这是因为指示方正依赖那也不同于代理行保函的委托人的反担保。委托人然后必须被告知和问及他是否对不同点有任何反对。如果他不反对，指示方就要求他修改后的反担保，并在通知那代理下修改它自己的原始保函。在它自己保函的到期日，指示方必须要求代理行的归还，直至它被归还或被提供的一些无争议证据证明其取消，就委托人的全部风险必须保持在银行的记录中。

即使获得任何原始保函的归还总是不容易的，有助的机会还是经常出现。例如，在履约保函被签发以取代投标保函的情况中，它可能包括下述条款：“本保函将只基于答复我们取消我们的编号为……、……日开出的投标保函才生效。”

十、损失赔偿担保

几乎每一天，在忙碌的贸易融资部，银行都在参与损失赔偿担保的开立或执行。损失赔偿担保这工具被用于即使事实是有次要不规范存在仍允许交易完成。不同于保函，损失赔偿担保只有两个当事人，损失赔偿担保方和损失赔偿被担保方。损失赔偿担保方基本上同意让损失赔偿被担保方避免受影响于可能产生作为他完成损失赔偿担保方希望结果的所有的问题。简单而最普通的例子是给予船公司以便无提单下放货的损失赔偿担保。显然，承运人被合同承诺交付其载货给提单的物权持有人，不希望不恰当地放货，除非它被合适地损失赔偿担保。当今船只如此快速以致在许多例子中提单在船只之前到达目的港。要求银行签发一份损失赔偿担保的一个顾客，被要求完成以银行为受益人的反担保，承诺迟到的单据一旦到手就立即交给该银行。银行对待损失赔偿担保为备用义务，并且凭顾客的信用便利开立，他们也坚持在去除他们的风险之前归还所有损失赔偿担保。跟单信用证下不规则单据的提示经常需要受益人从其银行得到一份让议付行凭以准备付款的损失赔偿担保。即使其单据不符，受益人可能作决定凭损失赔偿担保获得支付，理由有4点：①他认为他的买方即信用证申请人会放弃这不符点；②他紧急需要支付以付给他的供应商；③这支付很可能相当多地减少其银行借款，因此也减少利息承担；④提供损失赔偿担保的银行可能要求议付行付款以致他自己减少受益人的借款或为其他交易释放信用便利。对他的成本仅仅是其银行为损失赔偿担保收取佣金。随之，银行在损失赔偿担保使用中运用小心，并只对可信赖的顾客签发。

银行保函下的风险及其防范可参考备用信用证的相关部分。

第四节　备用信用证

一、备用信用证的原理

有时被描述为“消极信用证”的备用信用证在石油贸易增长的一些年已经担当起相当重要的角色。它早在20世纪50年代早期由美国、日本的银行为克服他们国家禁止银行开立保函的法律而发展的，所以有其消极特性。它现在被用于世界各地，遵守1998年国际商会出版的ISP98。那些规则证明有必要除去银行按许多方面很不合适的UCP500签发备用信用证的先前要求。它如下面的比较，相当不同于跟单信用证：

（1）跟单信用证承诺当受益人履行了其与买方的合同时支付。

（2）备用信用证承诺当申请人未能履行其与受益人的合同时支付。

所以这种信用证很多方面相似于见索即付保函，它形式上不同，但是产生的结果相同。备用信用证与跟单信用证之间的重要区别在于后者的已接受特性，即提示的单据通过提供货物所有权一般代表对银行的安全性。备用信用证下要求的单据不代表货物，肯定不是任何保障形式。

备用信用证常被用于怎样的情况？

（1）当合同人的违约或不当履约将对买方有财务上的伤害时，支付建筑合同赔偿款项来支持建筑合同。那么合同人将被备用信用证下的任何索赔科罚，它的存在对他正确履行合同义务变成一种强力的刺激。

（2）就保险人不能偿付两公司之间合约条款范围内结算的索赔偿付再保险公司。

（3）公司正在市场上购买石油，并且被提供的石油已经买卖几次的情况。那么原始提单已由第三方签发，在他们能给最终买方物权单据之前要求若干背书。所以跟单信用证很少在这种情况下使用，备用信用证能使受益人获得支付而无须提示相关提单和可能的其他重要

单据。

（4）减少提供涉及买方和海外供应商之间贸易的连续跟单信用证的成本。

下述例子说明这后者的做法。

英国Hull的UPS分公司希望签订一份合同，从在Darwin的AOM公司购买60万吨制焦煤，自1月起每月5万吨，每吨95美元的价格。

AOM要求通过跟单信用证支付，但是如果开立一个12个月供应的信用证价值5700万美元将阻塞UPS的银行授信额度，而且成本非常高。

备用信用证尤其适用于这种情况，并能减轻UPS授信额度的紧张。这种方法运营如下：

（1）UPS签订与AOM的一份合同，通过合同AOM同意每月提供5万吨煤，共12个月，赊销结算。

（2）回应AOM的约定，UPS安排其银行开立一份以其为受益人、金额为2个月供应的价款的950万美元备用信用证。

（3）AOM将于1月装运5万吨并开发票给UPS，要求其在2月15日之前支付，他们将每月重复这手续，共12个月。

（4）若到任何月份的15日，UPS没与AOM结算前一月的装运，AOM仅仅提交一份声明，就索取备用信用证下的发票金额。

（5）信用证包括2个月装运的理由是允许UPS不付的可能性，比如说到5月15日止的4月份装运，而AOM可能自5月1日至5月15日已有进一步装运，AOM这样可以抵御UPS对4月和5月装运的未能支付。

（6）显然，一旦AOM不得不使用该备用信用证，他们将停止进一步装运直至UPS作违约解释。

因为它与见索即付保函非常相似，备用信用证已经被广泛用于支持许多种财务承诺。

许多备用信用证实际可在开证行的柜台支付，即使它们可能以外国当事人为受益人，且通过一代理行通知。该代理行可能：①仅仅通知备用信用证给受益人；②通知并保兑备用信用证给受益人；③利用

原始信用证作为其保障开出它自己的备用信用证。

备用信用证最重要的特征是对不被支持需求的可支付的事实。所以它变成受益人手中的有力武器，申请人必须确信它不会被误用。如果信任薄弱，那么申请人可能要求提示单据以支持备用信用证下的任何索赔，比如一份检验报告、一份提单复制件或一份声称未被支付的发票。

申请人必须理解和接受，正处理那要求的附加单据证明受益人的索赔有效的备用信用证的银行将只证实这样的单据就像要求的那样被签发，而非他们想要证明单据是真实的。

二、出口商使用备用信用证受到的保护

备用信用证与跟单信用证相比比较年轻，通过不要求提示装运单据的事实，它是可区别的。我们将其称为“消极信用证”，即它是在某人没做某事时可被支付，而跟单信用证是在某人做了某事（装运货物、提示单据）时可被支付。

备用信用证怎样运作？例子：达卡卖方A每月装运货物给巴黎买方B，对此他凭不可撤销跟单信用证被支付。买方B说：“看，你知道你每个月总是被支付，这些跟单信用证正收紧我的银行信用便利。我将开立以你为受益人的一份备用信用证，包括2个月装运的价款，然后我们将以赊销贸易。你每个月直接发送装运单据给我，我将汇付给达卡的你。该备用信用证将允许凭你陈述有我没支付你先前一个月装运的信函支付，所以一旦我没能支付，你就可在该信用证下索赔。然后你可以选择停止发货给我，或者要求一份跟单信用证。”

备用信用证被广泛地用于银行被法律禁止开立保函的美国。国际备用信用证惯例ISP98已经被ICC引入为该工具单独提供规则，该工具已经证明难以遵循UCP。鉴于备用信用证与见索即付银行保函的紧密相似，你被强调告知与你的银行讨论你希望包括的交易最适用的是哪一种。

三、备用信用证下的风险及其防范

（一）进口商的风险及其防范

如果你的供应商要求你开立一份以他为受益人的备用信用证，你应该非常小心。备用信用证不要求单据，除了要求陈述没为一定交货付款的你的供应商书面索偿。其风险是明显的：①他可能虚假索偿；②你没有议付行，议付行可确保你要求的进口单据绝对正确或在你核准单据前将拒绝供应商。

（二）开证行的风险及其防范

这些工具一定是由受益人凭简单的申请可支付，这就产生了欺诈索赔的可能性。融资的借方与受益人之间的勾结可能使侦查见索即付单证下的欺诈非常困难。开证行有责于：①措辞；②有效期及自动的修改；③检查目的——为何采用备用信用证而非跟单信用证？④偿付和付款的地点；⑤应用ISP98和URDG758；⑥规定适用的法律；⑦确保当其保函被一代理行重新开立时，这两个工具是一致的。

（三）进口商的风险及其防范

（1）银行通常要求抵押品开立的保函和备用信用证，无论存在限额还是在分别的信用授权下，委托人应该在一早期阶段了解银行可能有的要求。对一见索即付保函，附加抵押品也可能被要求，既然受益人可能延展有效期（展期或支付），也导致更高银行费用。

（2）保险公司保障卖方承诺而签发的保函有时被用作一选择，代替银行开立保函。这样的承诺有常规只基于强化卖方资产负债表的附加优势，所以它们不影响现存银行额度，增强现金流动，借此贡献到对营运资本的更有效利用。

（3）只要可能，保函总相对于一基础合同，或有一对合同的参考（即使保函是见索即付的）。如果它是由买方国家的当地银行开立的，精确措辞无论何时应事先约定和被包括在合同中。

（4）最后，如保函是以卖方为受益人开立的，他们应就开立行或任何其他担保方和他们国家的商业和政治风险进行适当评估。这也包括措辞，如无其他规定的话，那可能被买方国家的法律和惯例解释。

国际备用信用证惯例ISP98的相关条款

备用信用证与跟单信用证之间的基本不同对常规涉及的人们是明显的，但ISP98已经引入强调二者的区别比乍看多得多的规则。让我们看看独一无二地设置备用信用证的ISP98的主要条款。

1.06（a）所有备用信用证自动不可撤销。

（e）开证行一旦通知，任何修改均不能被撤销，即使申请人可能没有授权这样的修改。

1.11（c）开证行和保兑行被作为分别的开立者对待。被转让的备用信用证受益人就是受让受益人。

2.01（b）备用信用证可能适用：①即期；②承兑；③延期支付；④议付。

2.03这是一主要条款。备用信用证除非清晰规定那时还未被“开立”或“可强行”，否则当其离开开证行即被认为已被开立。如果必要，申请人应该小心使用该条款的保护，受益人必须看到包括的想要备用信用证无用的任何陈述。

2.06（a）备用信用证可能陈述它遵循自动的修改，且这样的修改无需同意就生效。

3.07（a）若干次计划或允许的提示的任何一次不提示，不损害受益人进一步提示的权利。

3.09受益人延展有效期的要求必须被当做支付需求或修改许可来处理。

3.10该条款可疑！开证行不被要求通知申请人该备用信用证下的一次提示。最好被忽略！！

3.14（a）如果提示地点在提示的最后工作日关闭，那么最后提示日自动延至该提示地点重新开放工作后的第三个日历日。

4.10没有备用信用证应该包括一单据由申请人签发或副签。

4.13（a）兑现一次提示的银行不必确定提示人的身份。（开证行应该问申请人他们是否希望去掉该条款）。

4.16（a）支付需求不必分别于受益人的陈述或其他要求的单据。

4.16（b）如果一分别的单据被要求，那么它必须包括：①受益人直接给开证行或指定人的支付要求；②指明这要求被签发的日期；③被要求的金额；④受益人的签字。

5.01拒付通知必须在不合理单据提示后的一段时间内给予。3个工作日内被认为不是不合理，超过7天被认为不合理（智慧和谨慎的银行将被通知不超过3天）。

6.02备用信用证不可转让，除非它被表述可转让。如果它被表述是可转让的，那么在其有效期内可被整体转让一次以上（不像跟单信用证），但它不可被部分转让。没有开证行或指定行和保兑行（如果有的话）同意的话它不可被转让。

8.04从另一银行获得偿付的任何指示或授权遵循ICC的银行间偿付规则。

练习题

一、简答题

说出银行被要求代表海外大项目的合同人开立的几种主要保函。描述每种的目的。

二、用英语回答下列问题

1.What is the purpose of a tender bond？

2.Why do we call a standby credit a negative credit？How did this type of credit originate？

第十章　国际贸易融资（上）

能给予或安排融资作为出口交易的一部分越来越重要，既能作为销售争执的筹码，又达到与其他供应商竞争。尤其在融资常是包裹组成部分的较大的资本货物或整体项目情况中应用较多，但也可能用于较短期的原材料、消费品和轻资本品。信贷长度常分为短期、中期和长期，即使这样的分类是武断和依赖目的的。短期信贷通常为期一年以内，即使典型的制造出口商通常基于60天或90天至可能最多180天的短期信贷贸易。一年到两年之间的期间可能依据目的被描述为短期和中期，而两年到五年的期间为中期，五年以上的期间为长期。一般地，买方经常偏好就资本货物（有一较长生命周期的机器和装置）在较长期间分成分别的分期付款，可能带有凭产生自所购买商品的收入匹配支付的意向。在这样的情形中，卖方可能必须提供这些较长期信贷条款以获竞争力。信贷期间通常从货物装运或分批交货时的某平均日期开始算。可是实务中，支付很少完成于早阶段，所以大多数交易中包括某种形式的信贷。卖方可能偏好通过常规银行信贷便利为这样的信贷再融资，特别是就较短时期、较小金额。可是在其他情况中，融资不得不以一些其他方式安排，那也会影响交易的结构。

贸易融资

“贸易融资”这个表达一般指就单笔或者大量贸易交易波动的营运资本需求的融资。原理上这融资应该通过那基础交易的现金流自我清偿。

贸易融资对卖方和买方双方都是重大问题，虽然本教材主要基于出口商的角度，因为不仅从出口商角度看它是个更复杂的问题，而且使本书更可理解，但是本教材将使想要从买方角度看它的读者一样易于理解。

典型的贸易融资贷款在无论可能的何时，由出口货物和将来的应收款项或诸如汇票这样的其他贸易债务工具作保障，借此保证贷款人收入的现金流在释放给卖方前将首先被用于任何未偿债务的偿付。

相比营运资本便利的其他形式，贸易融资的这种自我清偿方

面对贷款人一般也更安全，所以能比其他可使用的形式取得更高的贷款率、经常使用更好的条款。

贸易融资的其他方面包括取得将使卖方扩展这样信贷的保障的方式，经常直接通过支付条款或联结单独的信用保险。其下这样的保险单可被签发的风险范围和条款对出口信贷的构建有强大影响，而且也影响支付条款和贸易相关的其他条件，尤其就较长时期。融资选择中仅一两种可能在每种情况中都有益，根据业务的特别领域或交易的贸易循环，也即从为订购原材料或其他商品遭受初始成本的时间开始，直至装运和买方最后支付的这时期。可是这贸易循环也覆盖从这必须遭受的初始风险开始的时间，例如与其他供应商的合约或仅仅为新生产而改变内部程序或准备的需要。一家公司内的大多数产品，它们的贸易循环根据业务领域可能相当近似，或者它对每笔交易会是唯一的。贸易循环的特性在大多数供应商之间也将不同，并将决定支付条款的结构和处理不同贸易融资选择的方式。

第一节　进口贸易融资

一、供应商信贷

供应商信贷是最常用的贸易融资方法，主要为较短期，但较少也适于中期。其结构由信贷周期、金额、买方国家和销售合同约定的支付方式决定，这些细节不仅决定卖方的风险敞口而且决定融资机构要求的结构，这信贷应该必须在稍后被再融资。

卖方同意供应商信贷的可能性取决于它如何被再融资，要么通过对较小金额和较短期的已存银行额度，要么通过变成装运时或稍后可用融资工具的分别的贴现或再融资。作为销售争执筹码和作为竞争优势，或至少作为相当于涉足竞争的一种方式，能由卖方提供信贷条款也是重要的。

有时这样的短期信贷条款作为报价的部分可被作得特别有利于买方，即使卖方在合同另一部分中补偿自己。买方的问题是不易明白价格是否因为有利的信贷条款已提升，如果是，又提升了多少。也存在一种风险，如果买方不熟悉或如果卖方不能精确评估商业风险，卖方可能就他们信贷提供中的风险超额补偿。另一方面，买方可能要求报价，包括交货付现和供应商信贷选择这二者，以能作公平比较。

当价格讨论被或多或少包括时，买方甚至可能就开始基于交货付现还是短期赊销条款进行谈判，以允许新的和较长期信贷谈判。那么卖方将较难以将信贷成本加入价格，这些将必然是分别的谈判部分，从中买方再努力取得最好解决，或安排其他什么地方的融资，最坏情况是选择另一供应商。

不论谈判进展如何，在提供供应商信贷前有一些一般问题卖方必须评估，如：

（1）改变交易中包含的商业风险或政治风险需要的信贷量是多少？

（2）买方可望承担任何赊销信贷成本？

（3）融资成本应被包括在最初报价中，还是卖方先期通过保持

赊销信贷条款作为与买方讨论的分别问题？

（4）这样的信贷能被如何再融资？

（5）在以外币开发票的情况中，货币风险应该如何被评估和保障？

在短期、小额情况中，这些问题易处理，但在其他情形中它们可能是交易的一个主要方面。

（一）短期供应商信贷

短期供应商信贷的最通常形式是与赊销支付条款的结合，即合同基于一将来支付的汇兑，发票规定支付必须进入卖方账户的日期。可是，就买方的支付义务卖方没有其他保障。有时特别超过3～6个月的期间，短期信贷甚至通过交货时由买方承兑汇票来安排，藉此利用在一规定的稍晚日期支付的跟单债务证券单据取代开放（挂账）信贷。

即使当贸易基于赊销和较短期支付条款（30～90天）时，卖方可能依然连同发票附寄显示一交货日期一固定到期日的汇票。这会有价值，即使因为汇票联结带有交货与买方相应支付义务的销售合同而买方不承兑汇票。这是如跟单托收使用的相同的程序，可在提示时支付。

卖方也应该评估提供交货付现条款和基于有利条款的短期信贷作为选择二者是否有益。可是如果选择后者，那么在提示汇票连同发票时将以买方承兑汇票为条件。短期、单据构筑的供应商信贷对双方当事人均有优点，与赊销支付条款相比理由如下：

（1）从一销售角度它会是一附加优势。

（2）买方可为增进的现金流管理利用信贷，可能以较有利的条款但带严格的到期支付义务，带有已承兑汇票如果被拒付作批注和公证的风险。

（3）卖方有一已承兑金融单据的优势，如果需要那易于在早于再融资的一较早阶段。

（4）卖方可在一开始就较精确地计划流动性，了解到期支付是很可能的。

（5）卖方可能完全或部分地包括利息到汇票中，相比后来的过

期利息（实际中这非常难收到）。

赊销支付条款与已承兑汇票之间的差异也大于人们开始预期的（即使同样到期日）。如果带有赊销条款，那么买方与卖方谈判有一较强情形，在付款前应该考虑交货不按约定的情况。可能是从交付时间到货物的质量和数量缺陷的什么事情，那么主要点是买方可能拒绝支付直至事情被解决。

可是通过在装运时间附近承兑汇票，买方就有了无条件支付义务，而无论任何实际的或声称的后来发现的交货缺陷。如果索赔正确，买方将可能取得补偿，可是汇票必须到期支付，不论与卖方的争论还在继续。

当跟单托收连同供应商信贷用作支付方式时，单据将凭一固定到期日汇票的承兑交给。单据凭汇票交换，对卖方通常无进一步保障。但是，如果供应商信贷作为信用证的一部分（凭承兑放单），涉及的银行将决定程序，也将检查单据的正确性，汇票在被请求时将被承兑（由银行而非买方承兑），然后能容易地被卖方以较有利条款贴现，大多无追索权。

（二）中长期供应商信贷

两年或两年以上的供应商信贷常被安排联结机器、船舶、设备或其他资本货物销售有关而，且伴随比短期信贷更复杂的信贷单证。在这些情况中分别的融资单据较常被使用，或有或无与完全贷款合约相同但更汇总措辞的补充汇票或本票。

当汇票或本票被外部另外再融资时，卖方经常有从银行或融资机构的预安排便利，规定包括将发生的这样的再融资要求的保障细节。在任何情况中，卖方可能将这样的再融资约定为交易的一部分，连同交付前到位的全部预先条件。

带有较长期供应商信贷时，对商业当事人双方都重要的两个问题是需约定：①货币的选择；②固定或浮动利率的选择。货币的选择不必要与发票货币相同，即使通常是相同的情况。可是如果当事人约定单独的融资货币，他们也必须约定从发票货币到融资货币变化发生的将来日期。

买方可能的货币考虑在第十一章描述。结果可能是“中性的”的第三方货币，经常是美元，那在较长时期也有较好流动性，所以可能以合理条款对冲保值。可是，如果信贷货币不是买方国家货币，那么买

方承担货币风险或对冲成本，直至最后到期日（如果未作任何对冲或对一弱货币对冲，那么常带实质性的风险或成本）。

下面专栏显示一本票的例子，持续在5年10个等期每半年付款、固定利率的中期供应商信贷。如从例子中所见，有时可能要求自央行的银行保函也即货币兑换保函，以使这些本票可被再融资接受（在这例子中一英国福费廷机构在英国法下再融资）。

一张本票的例子（在一中期供应商信贷合约下签发的）

第10号本票

因为对价已收，马来西亚某机器集团（买方），由此不可撤销和无条件承诺在2014年6月21日支付给伦敦某公司（卖方）或其指定人，本金壹拾叁万伍仟美元（135000美元）和以每年百分之五（5%）的利率于此时起的利息。利息将在每年6月21日支付，从2010年6月21日开始，一年以360天计，按精确天数计算，任何超期支付应按8%利率逐日计算，直至支付。本金和利息可在第一商业银行以美元支付，付给该本票的合法持有人，无债务抵消或对等索偿、无现在或将来扣留或税收的任何减除。

该本票是一系列壹拾（10）张总计135万美元本票中的一张，它们除了编号和到期日外，形式和期限相似，依照买卖双方2009年2月3日签订的、编号为DN/8318/26的合同签发。合同涉及壹拾陆（16）台280kW柴油发动机，其交付按合同完成并由买方通过签发此本票无条件认可。

这系列本票将由马来西亚某银行签发的分别的银行保函和由马来西亚中央银行签发的货币兑换保函及由某律师所签发的法律意见保障。

英国法将规制该本票，应该在英国法庭解决其任何法律纠纷。

签发日期和签章

此例仅举例说明，任何债务证券应总是遵循每种特别情形下的法律细察。

中长期供应商信贷中固定或浮动利息的选择主要是买方的选择，如果一固定利息可被再融资银行接受的话。这很可能在较大贸易货币中，要么作为直接再融资要么通过利息互换，那是与银行分别的合

同，转换浮动利率成就一固定期间下的固定利率。这样较大贸易货币的合同可被就非常长时期的合理利率取得。

二、一般银行融资

（一）一般银行融资的主要形式

进口贸易融资是银行贸易外汇业务的一个重要组成部分。这类融资结合进口贸易各种结算方式，根据国家外贸信贷方针、政策，接受外资企业的申请，提供进出口贸易结算资金融通的便利，以利于进出口贸易的发展。

1.开证额度（Limits for Issuing Letter of Credit）

跟单信用证是国际贸易中一种常见的结算方式。它的主要作用是通过银行作为中介人，来调解和消除买卖双方之间互不信任的心理。由于开证银行代进口商承担了有条件的付款责任，所以出口商只要满足了信用证的规定和要求，提交了严格相符的全套单据，便可保证收回货款。因此，银行均把开立信用证视为一种授信业务。进口商（即开证申请人）必须向银行提供保证金、抵押品或担保书，银行才会考虑为该进口商开出信用证。为方便业务，对一些资信较好、有一定清偿能力的客户，银行通常根据客户提供抵押品的数量和质量及其资信状况，核定一个相应的开证额度，供客户循环使用，客户在额度内申请开立信用证时，可免收或减收保证金。

银行根据自己的实际业务需要，对开证额度进行分类。其基本类型主要有以下两种：普通信用额度（General L/C Limit）和一次性开证额度（One time L/C Limit）。前者是指银行订立额度后，客户可以无限次地在额度内委托银行对外开出信用证，额度可循环使用，银行根据客户的资信变化和业务需求变动随时对额度作必要的调整。后者是银行为客户的一个或几个贸易合同核定的一次性开证额度，不得循环使用，客户通过一次性开证额度可以弥补普通开证额度不能满足大宗交易需要这一不足或可避免普通开证额度的大量占用对其正常经营可能带来的影响。

客户每次申请开证时都应向银行提交开证申请书，银行除审查开证额度是否足够外，为维护银行信誉和资金安全，通常还要重点审查以下几个方面：货物的性质及变现能力、货物保险、对物权单据的控制。如发现开证申请书中的开证条款对银行和客户利益构成了潜在的威胁，银行就有权要求客户加入一些保护性条款或拒绝受理开证申请。

2.信托收据（Trust Receipt）

1）信托收据的含义

所谓信托收据是指进口商承认以信托的方式向银行借出全套商业单据时出具的一种保证书。这里银行是信托人（Truster），代表委托人掌握物权；进口商是被信托人或受托人（Trustee），代表信托人处理货物。进口商以银行受托人身份代办提货、报关、存仓、保险等手续，货权仍属银行所有；如果货物出售，则货款将存入银行。此后，进口商在汇票到期时向银行偿付票款，收回汇票，赎回信托收据。这时，该项融资业务即告结束。

2）跟单托收中信托收据的应用

在远期付款交单托收结算方式中，进口商在承兑汇票之后、付款到期之前，是自己寻求融资的时间。有时候汇票的到期日会远迟于到货日，因为卖方对风险持谨慎态度，仅愿意承受较长期的资金负担，但不愿以承兑交单方式成交。因为承兑交单方式在货到目的港以后会因买方尚未付款，银行不予交单，货物可能被卸在港口而使卖方遭受风险，甚至被海关罚款，所以实际上是不可行的。买卖双方之所以仍然签订这类合约，是因为进口方和代收银行之间已有约定，当货物到达后，买方在付款前出具一张信托收据向代收行（即信托人）借取单据以提取货物。代收行有保管好单据的责任，同意进口方凭信托收据借单，其实是代收行为进口方提供了到期付款的信用担保。倘若进口方提货后到期不能付款，则代收行应承担付款责任。所以，这种方式是以代收行提供信用为前提的，它使进口方得到了资金融通，当然进口方的信誉必须足够好。

3）信用证中信托收据的应用

远期信用证中也同样存在上述远期付款交单的问题，即付款交单期限迟于到货日期，申请人（即被信托人或受托人）在付款赎单前，往往凭借信托收据向银行借取单据；开证行在借出单据后，即失去了对物权的控制，所以也只有在申请人信誉足够好的情况下，才会同意借单。

4）信托收据使用过程中应注意的事项

信托收据在使用过程中，作为信托人，银行有权随时取消信托，收回货物或货款，如果遇被信托人破产，银行的债权可优先获得清偿。作为受托人，进口商应以银行的名义保护货物，如办理仓储、投

保火险等，出售货物所得款项应交给银行或以银行名义单独保管，货物亦不能抵押给他人。

利用信托收据进行融资时，存在的一个潜在风险是：受托人（进口商）有可能违反信托规定，不愿或无力退还货物或贷款。发生这种情况时，如果该项融资经出口商的同意或授权，则风险由出口商自负；如果未经出口商同意，而是由充当信托人的银行主动提供这项融资，则风险由银行承担，届时银行必须支付货款，视同进口商已经支付，因为此时银行已经无法退回全套单据了。因此，在办理信托收据业务时，银行应严格审查进口商的资信等级，避免承担借出单据不获付款的风险。

3.担保提货（Shipping Guarantee，S/G）

担保提货是指，在进口跟单信用证或是进口跟单托收项下，货物运抵目的港（地）后，包括提单在内的单据尚未寄到，由于没有正本提单，进口商就无法提货，而延期提货会使进口商增加额外开支，或者承受进口商品行情下跌、市价回落的风险，因此，进口商为了报关的需要，事先可以向开证行或代收行签具“申请担保提货书”连同进口商自己的担保信（又称联合保证书），以求通过银行的担保，及时通关提货。“申请担保提货书”的主要内容是：要求凭担保在没有正本提单的情况下提货，银行向承运人保证赔偿因不凭正本提单交货而遭受的损失。进口商保证提单一经收到立即补交，换回银行担保，并承担运输公司的一切费用和损失。银行根据进口商的申请，可以提供担保，以便及时报关。为了防止进口商凭借担保骗取货物，银行应对进口商进行审查，确信其为该批货物的收货人，并且可以要求进口商提供担保或是交纳保证金或抵押品，以维护银行的权益。

（二）装运后融资实务

一个进口商已经被融资支付其海外供应商的事实，不一定意味着他能立即偿还提供融资的银行。当货物被进口时，它们在到达最终买方之前要经历若干手续。货物到达时运费可能必须被支付，货物可能必须被运输和仓储直至重新包装和分发。在这期间，进口商经常被迫依赖其银行为他遭受的任何费用融资，并且可能为他已经延展给其买方的任何授信融资。应该懂得，当银行代理其顾客签发不可撤销跟单信用证时，它差不多正同意在单据被提示时由议付行给予一笔贷款，除非申请人能立即付现金接收它们。通过兑现其信用证下的索偿，开证行凭物权单据创造了一笔贷款，其在载运船只卸货后又变成凭货物的预付。只在相关货物卖掉、最终买方支付的条件下，这预付款才会被偿还，但是这也仅假定他们不基于授信购买。被进口货物需要的融

资阶段有一个逻辑顺序，其间银行致力于始终保持其保障权直至最后结算。银行依赖早先我们已经强调过的经营者：货运代理、仓储人、内陆承运人。在货物被进口商基于授信出售的情况中，银行将寻求通过让汇票以其为收款人而签发、由它必须核准的买方承兑来保障它自己。银行也将坚持进口商就其当地买方的任何形式信用保险被转让给它，或者至少其利益由那保险人记录。

无论进口商希望被其买方以什么手段支付，并且虽然他正延展任何信用给他们，银行一般会为进口和最后款项的取得这二者之间的间隙融资。我们将回想起当银行收到一份开立进口信用证的申请书时可能问的问题，特别关于货物的最后处理和就它们的支付方式。每种方式提供给银行不同程度的保障，进口商的买方以进口商为受益人开立的不可撤销信用证是最可接受的。这种情况时，银行应该努力让信用证通过它自己通知，以便获得对货物的完全控制直至信用证被兑现。这是一种背对背信用证形式，除了银行不必去匹配这两份信用证。银行通过使用最后买方的信用证，除了能补偿其预付款，还可能赚取通知、可能的保兑和议付该信用证的佣金。

在许多情况中，信用证被签发成货物被直接交付给申请人居住国之外国家。这是转手贸易，它只在开证行满意于该外国买方的支付方式时才被融资。尽管这程序相似于那些被应用于当地销售的程序，但是政治风险的可能性产生了。因而，依赖于一份外国信用证或一笔托收的一家开证行在参与交易之前不得不评估那些风险。例如，它可能坚持那份外国信用证被保兑，或那笔托收被保证，及就那买方的任何保险被转让给银行。

在银行总是准备帮助其顾客尽可能多地为进口融资的同时，当货物被发运给最终买方之前必须由第三方加工时，困难也产生了。一个很好的例子是，在成为可接受产品之前要求处理、着色、切割的皮毛的进口。当这样的项目进入加工者的工厂时，银行的所有权几乎消失，它必须依赖加工者的名声，它可能准备从他那里得到一旦加工完成货物将只凭银行指示放行的承诺。

三、买方信贷

买方信贷被直接给予买方或联结出口交易的买方银行，而且不直接由卖方提供。这能使卖方在交付时或及在建设和安装的不同阶段收到现金支付，而同时一长期信贷被给予买方。买方信贷常规用于较大的单独交易，尤其当交易包括不止货物交付或涉及较长合同期时，也常当交付是按买方规定定制时。

买方信贷可能以两种不同形式给予：要么直接给买方银行（银行——银行信贷）进而贷给买方，要么直接给买方（银行——买方信贷），那么大多由买方银行给予的一保函保障。可是既然从卖方角度看这差异相当小，那么我们下面将这二者都处理为银行——买方信贷。

当出口到工业化国家及许多新兴市场国家，买方信贷总是基于纯市场条款被安排。可是在这些国家之外不大可能在开放市场基于较长期间为该性质的交易融资，它们需基于大多以出口信用保险形式的附加保障。那么卖方应该协调与买方、选择的银行和保险人的几个商业谈判以使合同和相应贷款合约能在谈判过程中平行发展。

买方信贷的一个重要方面是它们如何相关于基础合同。融资性信贷基本无关于商业当事人之间的义务，这也适用于当买方通常不得不认可与这贷款有关的交付时的买方信贷。那时的未结合同风险，如果有的话，即卖方义务的到期履行，通常由该贷款合约之外一分别的以买方为受益人的履约保函保障，为了保持商业合同和融资信贷分别同时保护买方。如果这程序不能配套，贷款可能载有对卖方的追索权条款直至卖方义务被买方认可，但那包括贷款银行不得不认可的卖方方面的相应信贷风险。

贷款合约和其最后措辞必须由包括买方、卖方、银行，如果适用的话，以及信用保险人的所有当事人认可。它常规基于同样的原理作为常规的国际贷款合约，但也包括商业合同的相关当事人，以使两份合约在支出期间协调一致。然后它们应被视作两个总体上单独的合约。

买方信贷与供应商信贷的比较如图10-1所示。

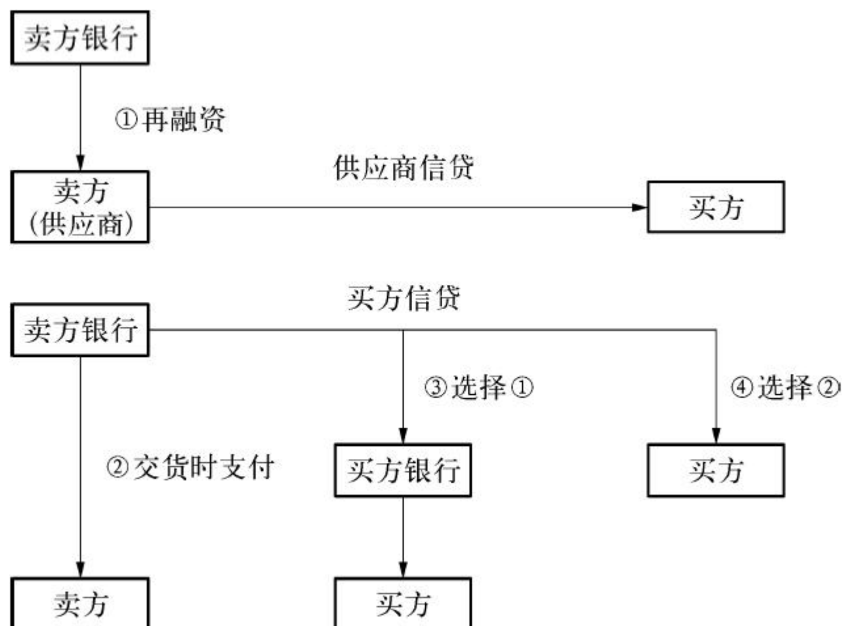


图10-1　供应商信贷与买方信贷的比较

（1）再融资由银行或其他金融机构给予，对卖方有或无追索权。

（2）信贷金额通常是合同价值的80%～85%，其余部分由买方在交货时或交货前直接支付给卖方。

（3）这种情况中卖方银行将买方银行作为相对当事人，后者再贷款给买方，常有同样或近似的单证。

（4）银行——买方信贷中，卖方银行将买方作为相对方，如同商业交易中卖方给予的方式，在这些情况中，要求有常规来自买方银行的第三方担保，保障信贷合约下的义务。

出口信贷银行或金融机构

在大多数国家，实际的出口信用贷款通过商业银行进行，要么无附加支持就基于他们自己，否则当信贷风险（商业的及政治的）的确太高时有这样的支持，大多数以来自出口信用机构的保函形式。另一方面，这些机构基本是保险或担保机构，但它们很少给予直接贷款。

可是在许多国家，实际融资通过特别的出口信贷银行或类似金融机构给予，它们作为官方出口机构由政府拥有或部分拥有，即使在贷款生命期内贷款单据及贷款管理仍保留在该商业银行手中。但是该官方贷款人是出口信贷银行，它也在国际市场运作这贷款资金，以与他们为自有资金达到最优条款而用的同样方式资本化。

作为官方机构，其结构和活动可能包括：

（1）国家支持出口信贷计划的管理，以及基于浮动和固定利率的市场筹资的商业条款发放贷款。

（2）与不同国家银行建立的信贷限额，为小交易提供无需分别贷款谈判的出口融资。

（3）绑定或不绑定混合的或让步的信贷给发展中国家的赠款的管理，代表政府援助机构。

（4）其国际化过程中国内企业作成的长期投资和获得物的融资。

大多数出口信贷银行也有附加优势，作为官方出口机构，可能避免在有些买方国家适用的必须支付的利息所得税。

下面关注一下买方信贷中的常规条款和条件。买方信贷几乎可以任何方式被安排，基于当事人之间决定的条款，只要无需政府支持凭市场条款能作成。可是当这样的支持被需要时，信贷条款也必须如下面专栏所描述的《一般意见》。

那么被出口货物应该适合至少两年信贷期，有按照《一般意见》的合同价值的15%作为预付，85%的最大信贷，支出、偿付和利息结构。可是就买方信贷，最小合同价值常比常规的供应商信贷高得多，既然这类融资主要提供给较大的、常定制的交易，其安排较困难且成本高。

买方信贷可能被给予大多数贸易货币以浮动和固定利率两种。官方支持利率也可能被给予，尤其在一固定利率基础，即使市场利率经常会是竞争性的，尤其在低利率环境中。其他融资技术也适于通过国际货币或资本市场为长期信贷和较大金额提供竞争性固定市场利率。如果可能，也可用买方当地货币提供贷款或部分贷款。

在买方信贷中的贷款合约包括像每种其他国际贷款的同样标准条

款，诸如先决条件、违约条款和适用法律，根据有关贷款和销售合同二者的法律意见，显示它们是相容的、受法律强制的、到期执行的。它必须包括收到规定预付的确认，但该商业合同的其他相关细节也必须被包括。支出条款也必须被适当以文件列明。大多数买方信贷被在一次支付中直接支出给卖方，或结合卖方的成功履约，贷款金额将凭买方副签完成的证明支付，按照作为合约附录的初步立下的计划和时间表。

一般意见——小结

经合组织已规定一数字或指导线以限制国家之间的国家支持出口信贷竞争，常被称为“安排”或“一般意见”。它包括最小和最大信贷期间、分期偿还结构、最小预付和最低利率的指导线。

这些规则适用的最短贷款期间是两年，按季度或半年分期偿付（加利息）。首次是贷款起点后的3～6个月，它通常是验收或在几次交付情况中的“意味验收日”。它也可能是相关整个项目的委托或物理占有。15%的最小支付必须在信贷始点前支付。

买方国家被分成两组：第一组由工业化国家和一些OPEC（石油出口国家组织）成员国家组成；第二组包括大多数发展中国家。这分类基于每年国民生产总值的世界银行统计自动形成。

对第一组国家的最大信贷期间可达5年，可是例外情况在国际预通知后可能被延展到8.5年，那意味着其他竞争者应该得到同样优势，故被称为“匹配”。对第二组国家，最大贷款期是10年，但较短期可能用于某些商品和较低合同价值。

最低国家支持固定利率基于CIRR（商业利息参考利率），它被逐月修订，基于如果融资适用它们可能要承担的。两类CIRR是合同CIRR和合同前CIRR，后者高20个基点。合同前CIRR对卖方的优点是他们可能遵循一基于申请日的固定利率免成本提供给买方，然后它可持至议定的120天。合同CIRR必须在合同签订前被申请，并将是合同日的适用利率，所以在这种情况中当事人将不预先知道精确利率。签订合同后，这样决定的利率将被持续接着的180天以给予信贷单据时间。

更多的信息可自商业银行或出口银行得到，或直接得自出口信贷机构。

第二节　出口贸易融资

出口贸易融资一般有出口押汇（议付）和信用证打包放款等方式。下面结合实务探讨出口贸易融资的一些方式。

一、结合几种结算方式融资的一个案例

为消费品国际贸易的融资一般被归类为短期，平均信用期为180天，最长达18个月。要理解银行可盈利地从事这类融资中的获利机会，有必要检查支持大多数交易的合同链条。寻求融资购买海外货物的进口商必须使其银行确信他能自转售那些货物的款项清偿任何借款。转售立即成为该业务的最重要方面，对该银行而言，它能使银行加强其安全保障，增加其收入。本章稍后的例子说明这点。

主合同的另一方面，供应商在能促成货物装运之前可能要求某种程度的融资。那融资一般将涉及打包和运输，即使在为可能要求在货物上加他们自己商标的特别买方更改和准备货物之前，供应商经常从制造商那里购入他的货物。出口商和进口商很少能仅仅通过诸如信用证这样的单个支付方式的使用为合同融资。

图10-2、10-3说明建立在一个外国政府、一个巴黎商人和一个美国供应商之间的合同关系。该外国政府签发一份提供油脂的招标邀函，它被广而告之并发送给世界各地的供应商。为了确保有兴趣的供应商提交他们意欲兑现的诚恳投标，他们被要求以被告知如果投标成功就被自动转化成履约保函的一投标保函支持他们的投标。投标保函通常是合同价款的5%，而履约保函是合同价款的10%或10%以上。一旦巴黎商人接近其银行以取得投标保函，该银行就认识到如果该商人的投标成功他们可能被要求提供融资的可能程度。最小风险正从投标保函的5%升至成功投标的10%。所以在签发投标保函之前，银行需要来自其客户的一定保证：

（1）如果你的投标成功，你将如何被支付？

（2）我们被要求担保你将执行你与外国政府的合同，但是你将从哪里得到油脂？

（3）你将如何支付这油脂款？

（4）你的销售条款与你正购买油脂的条款一致吗？如果不一致，它们是什么？

（5）你能从你的供应商那里得到履约保函以支持我们的保函吗？

这些是五个基本问题，在分析整个运营和检查各种银行工具以保证它们完全确保银行安全时，我们将研究许多技术问题。第一步，招标邀函将陈述通过什么方法支付成功的投标者，几乎肯定通过一家外国银行签发的跟单信用证。法国银行想要知道该商家是否已经认定一个能使他以一定盈利提供给外国政府的油脂货源。在许多情况中，商家交出投标时还未真正找到供应源，如果商家投标成功银行就必须依赖它的保障技术。如果他已经找到一供应商，那么他就能回答银行的第三个问题，因为供应商将已经表示其价格并且要求通过信用证方式支付。但是由谁开立这信用证？如果该商家的银行同意开立，那么他们正打算利用那外国信用证支持他们自己的一份背对背信用证。可是，政府买方经常要求购买商品的信贷，所以可能是那外国信用证将是适用装运日后180天付款的远期信用证。除非美国供应商准备提供近似条款给巴黎商家，否则其银行必须决定它是否希望融资这个间隙。如果美国供应商的条款是即期的，那么该银行不得不为其客户融资180天，直至外国信用证下的汇票到期。

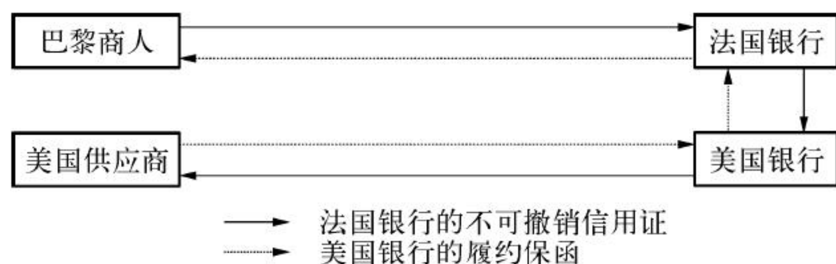


图10-2　巴黎商人的购买融资

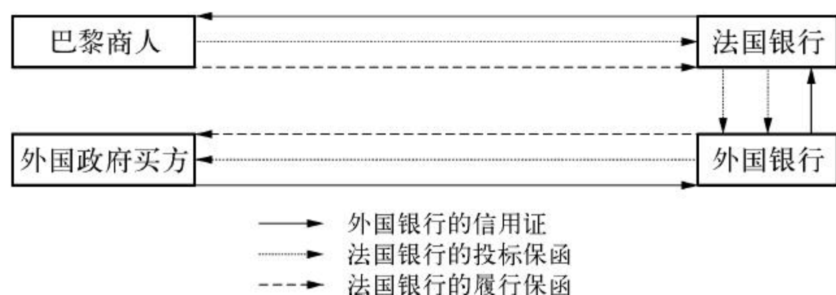


图10-3　巴黎商人的销售融资

可以理解，没有几宗交易像它们看起来那样简单。在这个例子中，尽管法国银行可能在开立履约保函之外拒绝再做什么，但是除非该商家能得到并支付来自美国的供应，否则他可能违背与外国政府的合同，他的履约保函将被索赔。银行的技术在于评估我们已经强调的

明显风险，和断定它们是否超过它将赚取的佣金和利润的能力，如果风险超过佣金和利润那么最好拒绝开立投标保函。

为了这个例子的目的，我们将认为法国银行从那商家那里对其问题得到满意的答复，并准备为其购买和销售融资。若干工具被包括，它们都要求对条款和适用性的小心细察。

（1）法国银行开立的80万美元的投标保函：如果投标是成功的，它将变成金额为160万美元的履约保函。

（2）外国政府的由他们银行开立的1600万美元、6个月有效、适用180天汇票的承兑信用证。

（3）法国银行以美国供应商为受益人1565万美元、适用见票即付的信用证。这是背对背信用证，必须是就那外国信用证改变金额、价格、最迟装运日和有效期等的产物。

（4）一份来自美国供应商的金额156.5万美元的银行履约保函。在法国银行对其信用证有责任之前，有两种方式得到该保函。首先，在真正开立信用证之前它可以要求收到该保函。第二，更现实地，它可以让其变成一份有条件信用证，即只在该保函被提示给指定行或通知行时，信用证才变成运作的。该保函必须有超过法国银行信用证到期日至少1个月的有效期。

这两个图表说明这些不同工具的相互依赖，但是它们没显示法国银行面临的政治风险和技术风险。法国银行想要凭外国银行的信用证保证贷出至1565万美元，而且一旦它议付了那信用证下的单据，将在收到180天汇票的支付之前不得不等待6个月。作为那外国信用证的通知行，法国银行不但必须小心研究该信用证的条款和保兑问题。理论上，它应该因为两个理由保兑该信用证。首先，因为作为保兑行，它将有权反对不能适用那背对背信用证的任何修改。其次，通过开立这背对背信用证它正承担为此的相当多风险，并非不切实际，申请人应该支付。当所有这些工具都在有效期间，该第一通知行不得不以它们完全相互支持的方式控制它们的使用。如果它设法那样做了，如果这笔交易的所有当事人都及时履行他们的合同责任，那么出现的仅有问题将是单据的不符点。可是，美国供应商的违约将给予法国银行相当多困难。该供应商将明显要求对背对背信用证的一个扩展，但是只有当外国银行的信用证已经相似地被扩展，该信用证才能被扩展。

二、通过跟单托收融资

跟单托收作为一种结算方式不是银行最欢迎的，主要因为银行被要求处理的单据数量及他们赚取的少量佣金。不能劝说买方以其为受益人开立跟单信用证的出口商不得不使用托收，托收是第二好的结算方式。但是它们不提供立即付款，许多出口商不能承受为托收的结算等待一个月甚至更久。我们已从第六章了解付款人经常会推迟托收的支付，有时直至载货船只抵达。银行准备以一循环基础上，向以托收单据为保障的出口商提供预付款。出口商提供给银行一张关于海外买方和每月装运给他们的数量细节的表格。根据买方的质量和包括的政治风险，银行同意预付就它核准的每个买方每月未偿债务的比如说80%。在托收是D/A，而且由该出口商银行可接受的当地银行保证的情况中，这预付金额可能超过80%。出口商以通常的方式准备他的单据，并交给他的银行托收。现在该银行有一融资利益在单据中，所以将彻底检查单据，确保它们被适当地背书以至给银行货物所有权，并使银行变成汇票的被背书人。这里是说明托收统一规则的价值和它们运用于代收行确保立即通知付款、承兑、拒绝付款和拒绝承兑惩戒的好时机。一旦一次D/P托收被支付了，出口商银行能考虑凭后续的汇票的预付，如果一次D/A托收被承兑了，那么在它知道了到期日的那刻就能为将来的预付款作准备。如果一次D/P托收被拒付，或者一次D/A托收被拒绝承兑，那么出口商银行立即注意到付款人可能处于财务困难。它会停止就该特别买方的预付，直至从代收行收到一报告。在融资托收时为了保障自己的安全，它采取所有必要的事先准备，它给代收行的原始通知包括运费支付（就FOB装运）、拒绝付款或拒绝承兑下仓储和保险货物的指示。如果出口商已经提名一需要时的代理，那么该银行就联络那当事人确保尽力劝说付款人接收这次托收。可是在大多数情况下，银行仅仅索回已经就那次托收所作的预付款，由其顾客采取必要行动保护货物并寻找一新买方。这种情况强调出口商的货物在外国处于没被出售的风险。

就这类便利，如果出口商有能被转让给银行的出口信用保险，那么银行受到大大帮助。它将不必为这预付款给予信用便利至保险人所设的总限，保险人通常就可能跨越若干出口商的买方设置总额度。这些保险单下的支付总是被限于索赔金额的90%。保险单被转让给银行时，银行必须确保没有事物阻止它对保险人运用它的权利。因而银行必须不断检查其顾客，以确保保险费被及时支付、顾客不疏于通知装运和正注意保险单限额。银行也必须要求保险人可能对保险单做的所有修改的复印件和任何保险押金的介绍。监督预付款给银行带来管理

问题，虽然这种便利能使出口商预期款项、得到后续要装运的货物及支付包装、仓储和运输费用。如果出口商有出口信用保险，那么银行的额外保障被反映在其支取的利率上。对没疑问的出口商，就被核准买方的托收，一些银行将在没看到单据的情况下凭托收预付，它允许顾客直接发送单据给核准的代收行。然后只由该银行保持不时地监督其预付款，预付款通过直接汇款被清偿，以确保没有项目被不当地未偿。

还有一种与此相关的融资——跟单托收的议付。无论何时出口商建立一次托收并且以买方为付款人签发一张汇票，他正产生一个融资源。银行总是准备意味着他们实际买入单据的议付托收。没有贴现问题，因为贴现要求汇票已经由付款人或其银行承兑，在我们正考虑的托收的这个阶段，汇票还没被提示付款或提示承兑。跟单托收的议付不同于凭托收的预付，出口商或出票人能得到单据面值的100%。银行对出票人有完全追索权地议付，并且立即贷款给他。最后，基于国外托收的支付，款项被汇回出口商的银行，然后该银行借记扣取从议付到收款这期间的利息。无论何时，银行都以托收款为保障，他们谨慎于检查单据，确保单据被正确签发和通过背书转让物权给他们自己。此外，拒绝付款或拒绝承兑的可能性和为了保护货物要求采取的行动，意味着银行将把保护性条款包括在它给代收行的指示之中。可是当托收被拒付、保护性行动被采取，银行将要求其顾客偿还议付金额，由顾客处理对付款人的任何法律行动、需要时的代理介入和可能的货物转售。

三、装运前融资

准备交付装运或为了转售给海外买方而购买货物的出口商，在他们就这些货物能被支付之前，经常需要融资。我们已经看到在这方面帮助出口商的一些工具，即红条款信用证、绿条款信用证和预付款信用证。可是并非所有出口商都足够有幸有就其销售带有或无预付条款的信用证支持。在这种情况中，银行能帮助其顾客，凭最后收取销货款的预期提供融资，但是安排保障不总是容易的。为了举例说明出口商的情况，让我们考虑三种情形。

首先，出口商已经为装运准备好、包装好货物，但是还没自其买方收到关于支付方法的通知，他知道将使用如销售合同中约定的D/P托收。他信任他的买方，并希望就CFR（成本加运费价）装运安排运输和支付运费。假如货物由被指示安排提单签发的货运代理发给银行的指定人，银行会预支必要的资金给出口商，也可以给银行的指定人。银行使自己确信海外买方是可信的，并要求出口商发电传确认关于通过D/P托收结算。从那时开始，除了单据被恰当地背书以保护银行对货物的所有权，银行还变成了受保障的贷款人并作为托收行处理托收。

在第二种情形中，出口商有一项销售给一海外买方的稳固合同，并且约定以D/A60天托收支付。在对由其买方最后结算的预期中，出口商希望购买将被装进一个集装箱装运的多种货物。可是他的当地供应商不准备超过一个短期授信给他，肯定不是已经允许海外买方的60天信用期。银行决定是否为出口商的当地购买融资的关键在于其买方的质量和包括的政治风险。如果银行得到的关于那买方的报告是令人满意的，那么它会免除远期汇票被保证的任何需要，因为那手续不减少政治风险，只消除拒付风险。所以银行完全基于政治风险做决定，如果政治风险可接受，就继续为出口商安排融资。安全保障是最重要的交易因素，银行渴望确保它任何时候都对货物保持控制。在这个例子中，银行坚持出口商购买的任何货物凭银行名字的仓单储存于被核准的仓库。那仓库被指定包装这集装箱，由一货运代理将其标注给那海外买方并交付到装运港。最后装运提单被签发给银行的指定人，并将构成D/A托收的组成部分。通过这种方式，银行能使其顾客就货物和服务即期支付，为那些支付与D/A托收下款项的最终收取之间的间隙融资。这真正是不同保障形式的链条：从仓单到提单，最后到被核准买方承兑的汇票。

最后，作为一个不可转让和不允许装运前预支的不可撤销信用证的受益人出口商，正从本国一个希望被即期支付的供应商那里购买相关货物。UCP600第39条允许受益人让渡他在信用证下可能有权利的任何款项。强调跟单信用证不能自己被让渡是重要的，尽管其款项的转让被允许，但是信用证是一种有条件保证的事实意味着受让渡人必须依赖受益人完全遵循其条款。在我们正考虑的情况中，让渡可以两种方式执行。款项可能被让渡给出口商的供应商，但是他们要等到信用证下的单据被提示时才能被支付。一个更令人满意的解决是让渡以银行为受益人，然后银行能预付款项给本地供应商。必须小心确保在实施转让中遵守当地法律。我们将理解这重要性，当约定他们的合同条款时，出口商要求一种提供装运前融资便利的支付方式，以避免不得不由他们自己银行作最后安排。

四、银行贷款和贸易融资额度

再融资短期供应商信贷的最普通方式是仅利用卖方的已存银行信用额度，常是货币账户及其透支便利，以固定或浮动费用形式基于公司资产一般物抵押给银行。那么这再融资以贷款人决定的就如任何其他国内贷款的浮动利率，但基于央行设定的国家主要或基础利率进行。这种国内银行融资形式主要用于融资基于赊销支付条款的常规贸易交易，既然它们代表国际贸易的大部分，所以银行也是这种较短期贸易融资的主要再融资资源。

如果交易用外币进行，卖方可能选择同币种的分别的贷款以再融资供应商信贷，也为规避包含的货币风险。如果问题中货币利率比本币的更低，这样的贷款也可能有有利的利息优势。那么这货币贷款将被以现汇汇率即时转换成本币并由从买方的收入支付偿还。相比国内基础或主要利率贷款，这货币贷款的成本将基于如下因素：

（1）该银行的再融资成本，它一般基于那币种和那期间的银行间货币市场利率。

（2）由金额、客户关系和市场竞争决定的银行毛利。

（3）任何货币套期保值的成本（既然贷款自动由来自买方的收入货币对冲，此例中不被需要）。

除了一般银行融资的这些基础形式，银行也提供基于单独交易贸易相关的不同贷款形式，常规联结跟单托收和信用证，如果必要，其中的单据和对应货币流也可以作为附加保障被抵押给银行。联结跟单托收，银行可能凭托收下的单据预付至单据价值的一个百分比（最高70%~80%），常在一分别的、较有利的贸易融资额度下，被用于自偿贸易交易。通常3~6个月的已承兑短期贸易汇票，也可能在这同样额度下被贴现。在承兑信用证的情况中，一些银行可能提供出口贷款至其价值的一个百分比，在其开出起可利用。单据提示时，通知行（如果它处在该信用证可支付的位置）或开证行将承兑汇票，然后该汇票几乎自动被贴现，净款被支付给卖方。

存在银行和融资公司提供的附加融资选择，那在交货后可利用，甚至联结赊销贸易，保障大多数贸易交易中包括的常规30~90天短期信贷。其时卖方已完成其交货义务，买方的支付义务已产生，以卖方的发票为证。买方可能有目标于交货执行得如何，这是真实的，但除

非是这种情况，否则应该可能以一种方式或另一种方式再融资那发票，以为卖方产生立即的现金，这再融资的利息和费用很少。

交货后可用主要选择是后面描述的发票贴现便利和出口保理，它们相当相似，因而常相互同义，但在本教材中我们给予以下两种主要领域间的主要区别：

（1）秘密保理，该融资是卖方与银行或融资公司之间的交易，买方不知情。该服务可参考“发票贴现”部分。

（2）通知保理，买方完全被告知该融资交易，常规通过每张发票上的过户，卖方不但被提供融资，而且被提供一揽子其他服务。这服务可参考“出口保理”部分。

提供这些服务的当事人要么是银行要么是银行拥有的融资公司，它们通过集团内推荐得到它们的大多数业务，它们是较大和独立的融资或保理公司，或较小的仅集中在某些碎片的适从者。既然纯发票贴现或其他发票融资便利是银行和他们的融资公司都能提供的易做服务，而且也能由若干其他金融机构提供，那么这“提供者”一般用在那个区域，而“保理公司”或“保理商”如常所知的，被用在出口保理领域。

可是，在国际贸易融资中可能有少量领域，那里的术语和程序如此不同以致这样的再融资在实务中以完全不同形式执行。所以进入发票贴现和保理这样的碎片，可能在所有国家不总是有效的，但它仍有将能使读者理解这概念并按照它们个别情况利用其优点的教学优势。

五、发票贴现

发票贴现（依据该便利的性质也叫发票融资或发票贷款）可以简单被描述为一批应收款的融资（凭保障）的提供，大多数但不总是由一标定的浮动费用或特定债券保障。发票贴现是一种秘密的便利，它多数也是卖方保持发票的物权和收款权的纯贷款便利。它给予一批应收款一定百分比的现金支付，所以发票贴现大多用于卖方已经有为有效信贷控制的到位的内部系统。发票贴现可方便滚动基础上的基于赊销条款的卖方发票的大多数。可是因为它是秘密的，买方不清楚这便利，卖方有责任于销售总账管理和后来的收款程序，那应该是必需的。一些提供者将发票贴现与其他业务结合，诸如信用信息、信用保险和债务托收，以使这组合以一合理成本更有竞争力。即使这些“包裹”被构建得有些不同，从卖方角度看，这种组合服务甚至较近似保理。

既然它们不仅在国家之间而且在同一国家的不同提供者之间不同，那么记住没有典型的发票贴现或发票融资便利是重要的。可是，被用于贸易融资目的的常规发票贴现便利的主要特征可能包括下述方面：

（1）买方不清楚卖方与提供者之间的合约。

（2）提供者可能安排以卖方名字开分别的银行账户，所有贸易必须在那里被支付。这账户根据发票可能但非必然作为保障抵押给提供者。

（3）卖方被要求发送发票复印件给该便利下涉及的提供者，以让他们保持持续到期的变动发票池。新发票被包括，已支付发票连同未付但超期很久的发票被删除。

（4）提供者将使此便利对卖方以该“池”后面发票的一约定百分比可使用。

（5）提供者将发给卖方规则的报表以让卖方检查出口发票总账，为了控制目的卖方将被迫间隔发送提供者销售总账复印件。

发票贴现适于大多数公司，对资产负债表不足够强大以允许他们为扩大业务而可能需要的常规信贷额度的较小的快速成长中公司特别有用。这样的便利大多涉及国内和出口交易以达管理优势和决定性的

量，主要是与常规实行赊销支付条款的发达国家和邻国的外国买方的贸易。

发票贴现是一种贷放到常为发票面值的70%～80%的一确定水平的“带追索权”形式，基于风险评估和大多由基于该公司所有资产的一般抵押要么由保障发票尚未被抵押的规定的未被保障的债券保障。被提供的融资百分比不仅基于发票本身，而且基于它们关于金额、买方及其国家的平均分配。因为它是只基于发票的秘密便利，卖方总的资信状况最重要，以及他们的经验和跟踪记录，所有这些标准的加总将决定贷款价值的百分比和成本构成。

在大多数情况中，基于卖方谨慎，发票贴现可用作常规的透支便利，由后面可变的发票量设定，形成任何时候该便利下可得借款的一个池。因为发票池价值的波动，或多或少的钱将是可用的。在联结减少的总发票价值的最大利用值的情况中，或发票将从该池中删去的未支付情况中，卖方甚至可能不得不偿付现金以保持约定的百分比。

发票贴现基于后面应收款的高百分比可持续释放流动性，因为该便利的性质，它也会被作得成本效益比率较高，尤其当涉及国内和出口销售二者时，因此在许多国家有其流行度。许多提供者也经由因特网提供这些便利，那方便贸易双方的日常处理实务，随时给予贸易卖方一个使用和适用性的瞬息景象。其成本根据包括的服务，但该便利常被支取关于约定总额度的固定费用，和就实际利用的常高于常规透支便利的利率，连同基于包括的次数和工作的附加处理费用。

六、出口保理

保理是融资公司（保理商）对卖方有或无追索权购买卖方的应收款并承担信贷风险的短期融资特殊形式。保理仍然主要用于工业化国家和有相当相似协调法律、规则和程序结构的贸易领域。它一般较复杂，不但包括融资而且包括附加服务，所以它在许多国家相比发票贴现融资被更有选择性地、经常就较大单笔金额使用。在其初始形式中，签订保理合约的卖方出售应收款给保理商，大多也是他们自己信贷控制和债务托收功能的减轻，那由保理商基于收费承担。在这样的情况中，保理商也取得发票的物权和款项的权利，如果需要的话，关于收款和包括拒付事件中的法律工作的其他措施进行将来决策。卖方将发送被保理的发票，通知买方这发票已被转让给指定的保理商，连同如何直接支付给保理商以解除他们的支付义务的指示。卖方也发送发票和装运单据的副本给保理商，但保理商常基于来自卖方的指示自己开发票。

保理商从对卖方的信贷评估、他们贸易的一般结构和先前出口经验开始，接着评估不同买方，包括任何保险范围，以建立基于各买方的单独的信贷额度和对卖方的总的信贷额度。保理对卖方可能有下述优点：

（1）通过包括的信用信息服务比其他融资选择有更好的风险业绩。

（2）更快的买方支付，因为卖方被事先告知销售发票给保理商。

（3）价值发票的借款可大于通过银行贷款，藉此增加卖方的总流动性。

（4）卖方可利用附加管理系统减少工作量。

出口保理大多是及至发票价值90%的“有追索权保理”形式，带有如果买方在规定到期日后不能支付发票那么保理商将由卖方偿付的规定。在一些情况中，出口保理可被提供为“无追索权保理”，保理商承担买方破产或流动性恶化事件中的风险。在这些情况中卖方将不再被要求偿付已被贴现发票给保理商，然后可从资产负债表上的应收款转移走该发票。可是，如保理合约中规定的，他们可能必须支付通常60～90天的到期日后约定等待期的利息。大多数这样的无追索权保理要

么基于少有风险非常良好的公司，要么有分别的信用保险或类似物保障。

常说出口保理比类似银行服务更昂贵，但这样的比较可能有一些误导，因为服务难以比较。在大多数情况中，保理导向更快的支付、较好的未偿应收款控制、较少的公司管理工作量。保理服务总的对慢支付者更有效，在这些情况中利用保理商有一效果，即卖方免受商业关系约束。除了支取的利息，就每笔被保理发票还要支取固定服务费，其大小根据包括的工作量和服务、涉及的保理商数量和总的保理额。所以卖方应该相比例如发票贴现融资这样的其他选择，完成相对于提供的和需要的服务成本/收入比率的评价。

实务中，出口保理主要有两种基本形式：要么被称为“出口双保理”，卖方的国内保理公司使用代理合作保理链上买方国家当地的代理，要么“直接出口保理”，不涉及当地保理商。可是，原始在信用保险领域的一些大的跨国公司，现在扩展其服务到信用风险管理领域，藉此相当近似于保理商提供的服务、通过世界各地的分支网在他们自己的组织内一起提供服务。他们能向公司提供发票购买、信用信息、信用保险和债务托收的内部组合，与建立已久的保理公司竞争。

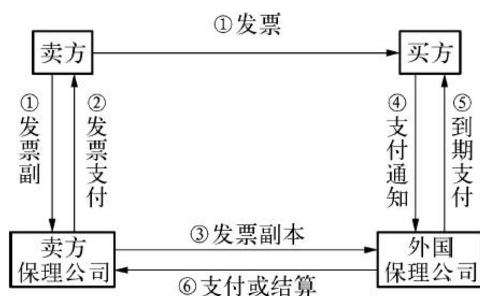


图10-4　出口保理业务程序

图10-4表示双保理选择，那里卖方的保理公司与买方国家的当地保理商（要么独立公司，要么一分支）合作。当地保理商或一国际组织分支的利用经常将增加总的成本构成，但有当地出席的优点，连同对买方的了解和按当地法律和共同惯例收取钱款的当地程序，包括债务收回，所以主要用于较大金额。

最后，我们不妨再次比较保理与发票贴现或被称为“贸易应收账款的转让或购买”的异同。后者是由银行和保理公司二者都运营的这类便利，不依赖汇票的利用。它是出口商账面债务的直接融资。其主要特征是银行或保理公司正提供信贷给出口商和买方凭赊销中出口商

对海外买方的索款作为保障。它是一种循环便利，联系任何某时未偿债务总额，信用就那些债务的一约定百分比给予。买方和卖方的授信额度是最重要的。可是银行运营的这种便利与保理商运营的那些便利之间存在重要差异。首先和主要的是，银行提供信贷给卖方（出口商），而保理商提供信贷给买方（进口商）。这样，当利用银行的应收账款便利时，出口商仍有义务于买方拒付的风险、汇兑风险、政治风险和汇率风险，即银行对出口商有完全追索权。可是保理商真正购买出口商的应收账款，就商业风险和政治风险承担责任，留给出口商承担汇兑风险和汇率风险。在一些情况中，保理商也将承担汇兑风险和汇率义务。出口商可能宁愿用一银行便利而非保理的一个领域，跟他们与他们的海外买方的关系有关。银行单独与出口商交易，很少办理转让账面债务，而保理商融资买方，直接与他们交易，并转让债务。许多出口商可能不希望他们的买方知道他们的融资安排。给予账面债务转让可能被解释为财务虚弱的信号，一些买方可能寻求利用它。

七、福费廷

Forfaiting（福费廷），源于法语“a forfait”和德语“forfaiterung”，含“放弃某种权利”的意思。也就是说，福费廷这个术语仅仅意味着出口商丧失对将来应收款项的所有权利交换成立即支付的融资。福费廷或无追索权融资是一种贸易融资方式，藉此由福费廷银行基于无追索权购买产生自提供货物或服务的于一将来日期到期的无条件债务义务。

典型的福费廷交易的程序如图10-5所示。

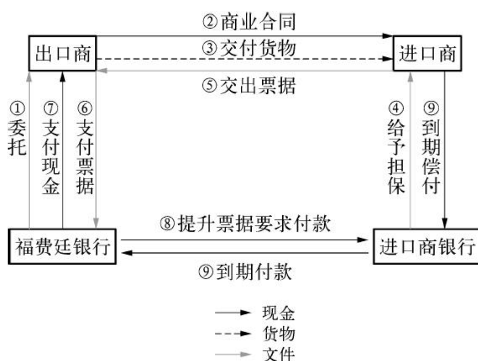


图10-5 福费廷业务程序

①出口商被提供其索偿将被福费廷银行购买的坚定的书面承诺；②签订商业合同；③交付货物；④给予担保（或者正在运营的信用证被保兑）；⑤和⑥票据由进口商交给出口商，然后被背书或过户转让给福费廷银行；⑦福费廷银行贴现票据面值，支付净款给出口商；⑧到期日，票据被提示给担保行或信用证开证行收款；⑨支付面值

在福费廷交易中，出口商同意放弃关于在一销售合同下交付进口商货物或服务的付款的索取权，换得福费廷银行的现金支付。通过交换这付款，福费廷银行接手了出口商的债务工具，然后承担起由进口商支付的全部风险。在这种情况中，出口商被解除交易中的财务连带，只在项目的质量和可靠方面有义务。

福费廷交易后面的基础是供应货物或服务的合同，借此供应商或出口商给予买方或进口商支付信用期。过去，福费廷只用于资本设备

融资，但是现在日用品特别是石油的融资通过这种方法是通常的。福费廷也不再被理解为中期融资工具，可用于短至120天的期间。根据包括的国家风险和金额，不同偿付程序下的较短或较长时期可能被考虑。作为一条规则，分期偿付由关于约定融资期间的本金和利息支付组成。被认可的交易金额通常从低至25万美元到最大的数十百万美元。除了美元，其他可接受的货币是英镑、欧元和瑞士法郎。无追索权融资的一条重要基础规则是被福费廷银行购买的债务代表一项无条件支付义务。它必须是分别的和独立于那基础的出口商交易，以避免任何可能的将来商业方面理由的异议。此外该债务应该可以自由转让。作为一条规则，福费廷银行要求购买的债务由基于无条件、见索即付、自由转让的银行担保保障。担保行通常是买方或进口商国家的一流银行。该要求只在买方本身是一个诸如政府机构或主要跨国公司的重要买方情况下被放弃。

福费廷交易的单据通常是本票、汇票、应收账款或信用证下的延期付款的形式。本票由买方或进口商签发给供应商或出口商的指定人，由后者背书转让给福费廷银行的指定人。汇票由卖方或出口商签发给他自己的指定人，以买方或进口商为付款人并由其承兑，然后它们被背书给福费廷银行的指定人。本票和汇票通常由一流银行在本票和汇票本身的书面之上以他们的背书或者带着“经由为……（买方或进口商的名字）保证”字样作担保。

当福费廷银行同意从一供应商或出口商处购买一笔交易时，它这么做是为了以基于有关货币和期间的LIBOR（伦敦同业拆借利率）加上一笔扩展或毛利的一约定贴现率的现金支付。这扩展或毛利由包括的政治风险决定。此外，关于该无追索权融资市场的风险的可接受性不得不被考虑。注意因为某种风险贴现率水平会被盛行市场形势和情感强烈影响而与上述事实无关是重要的。贴现率会被应用于要么直接贴现要么收益贴现基础。一个简单的例子最好地解释这两种贴现方法之间的不同。每年10%的直接贴现率就100万美元汇票的贴息是10万美元。贴现后的净额是90万美元。如果一年后该汇票到期，这代表11.11%（即100/900）的按年复利的有效收益率或贴现收益率。

这贴现毛利是福费廷交易的一个主要成本成分。包括的唯一其他成本因素是承诺费。应该指出，在某些情况中，根据交易的性质和国家，宽限的几天可能被包括在利息计算中以被减除，即就超过到期日的某附加天数贴息被减除。宽限的几天经常被加作额外折扣，因为经验将已经显示给该福费廷银行：具体的担保行总是在到期后若干天才支付。

福费廷对出口商的一些优点被归纳如下：①转变一授信交易为一

现金交易；②消除政治风险和信用风险；③简单的单据；④增强流动性；⑤消除汇兑风险。

对进口商而言，福费廷给他基于延迟的授信期和固定的利息成本的为其货物付款的弹性。

福费廷是被设计成符合困难市场的挑战的一种融资技术，即使最初被最好运用的领域中的几个现在无须寻求中长期融资进行贸易，但它在国际贸易中仍扮演一个重要角色。出口信用机构已经被迫将其业务置于更商业性的地位，这被配合从对出口商的官方支持转移，已经导致他们面临的政治风险和经济风险感觉增强了。所以保险会难以获得，除了在有价值的市场。福费廷甚至在最困难的情况中能为出口商融资对有价值的法人顾客的销售提供一种方式。在一个国内出口信用机构可能已达到其国家保障的顶点时，一个福费廷商可能刚好有需要的可利用融资金额。即使当出口信用机构保障是可用的，但是因为分期付款的首次款和其他相关成本而不使用，福费廷却可提供融资。被融资的货物可包括日用品、资本设备、服务和可能源自任何国家的其他部分。因为不像出口信用机构，福费廷商不面对关于货物源头的限制。在一次出口已经被同意福费廷融资的情况中，如果它应被破坏，那么如果货物在国内被出售则这融资仍适用。

为要求长达8年融资的项目进行项目融资可通过福费廷安排。此外，出口前融资允许出口商为出口前的当地购买融资，连接准备货源与从海外买方收到款项的这时段。事实上，这等同于红、绿条款跟单信用证。对出口商的相当重要利益是这样的事实：一旦与外国买方确定合同，那么假若出口商忠于单据条件就提供给出口商一固定利率的承诺，从那时起所有将来的政治风险和利率风险被排除了。

关于福费廷票据，一个活跃的市场存在于已经被签发支持福费廷交易并且已经变成福费廷商财产的汇票和本票。它们以这样的形式相对代表流动资产，会是比其他中期工具提供更高投资收益的有吸引力的一种投资工具。这投资收益必定被明白与政治风险和福费廷的索款单据的转售总是无追索权进行的事实相关。因为这些工具通常只适用于相对的大交易的事实，所以大投资者在这个市场上最积极。福费廷执行固定利率，因而利率的上行产生对这票据的需求。相反，利率下行时福费廷就低落，因为为现金代替中期风险的机会没有吸引力。

实务快速指南七　出口保理

出口保理是组合了出口营运资本融资、信用保护、外国应收账款簿记和托收服务的一种完全融资包裹。保理所或保理商是通过购买发票或应收账款执行融资的一家银行或特殊化的金融企业。出口保理在保理商与出口商的合约下提供，保理商购买出口商的短期外国应收账款，以一定比率就面值贴现，常规无追索权。保理商也承担外国买方支付能力方面的风险，处理该应收账款的托收。这样，通过几乎减除外国买方的拒付风险，保理商允许出口商提供赊销条款，增进流动性状况，大大提高在国际市场上的竞争力。相对ECI、长期银行融资、昂贵的短期过渡贷款或其他在产生资产负债表上负债的借款种类，保理外国应收账款可以是一实际选择。

关键点

（1）保理适于基于赊销条款的连续短期消费品出口销售。

（2）它就外国买方的无力支付提供100%保护，而无减额或风险分担。

（3）对中小出口商，尤其处于快速成长期的，它是个选择，因为现金流被保护，拒付风险几乎被减除。

（4）它不适于新出口公司，因为保理商一般：不因一次业务接受客户；要求就出口商的一定量年度销售。

（5）它一般是可能腐蚀出口商毛利的显著金额的较昂贵选择。

（6）预付率一般限于被保理发票的80%。

出口保理的特征

（1）适用性：最适用于想要有弹性地基于赊销条款出售、避免招致任何信用损失或外包信用和托收功能的悠久出口商。

（2）风险：出口销售中固有的拒付风险几乎被减除。

（3）优点：减除外国买方拒付的风险；最大化现金流。

（4）缺点：成本高于ECI；一般不适用于发展中国家。

一、出口保理业务如何进行？

出口商与通过国际代理保理商网选择一家进口保理商的出口保理商签订合约。然后进口保理商调查该外国买方的信用状况。一旦其信用在当地是被认可的，外国买方就以赊销订购货物。然后出口商装运货物并交发票给出口保理商，出口保理商再转交进口保理商。然后进口保理商处理当地托收和应收账款的支付。在交易的所有阶段，保持出口商的簿记记录。

二、两种通常的出口保理融资安排及其成本

在贴现保理中，保理商凭出口商的应收账款预付资金，直至从进口商收款。依据时间框架和预付的美元金额而成本不同。在托收保理中，应收账款到期时保理商支付出口商（减佣金），而不管进口商的支付能力。其成本固定，通常依据目标国、销售额、文书工作量等在1%～4%之间。可是，作为根据实际经验所得的规则，出口保理的成本通常是ECI的两倍。

三、出口保理限制

（1）它只存在于支持买卖应收账款的国家。

（2）一般不经营180天以上的外国应收账款。

（3）对毛利紧巴的出口商，它可能有成本障碍。

四、哪里找保理商？

国际保理业务包括类似银行业中代理的网络。有两个全球网络资源——国际保理商链（FCI）和国际保理商集团（IFG）。FCI位于荷兰，其网址是www.factors-chain.com。IFG位于比利时，其网址是www.ifg-group.com。另一个有用资源是国际保理商协会（IFA），它是提供保理服务的金融企业的世界最大协会。IFA位于加利福尼亚的庇斯摩 海滩，其网址是www.factoring.org。

五、出口保理业侧面

根据FCI，2011年全球保理的总量是2.6万亿美元，比2010年增加22%。这2011年的数据表明，世界各地的进出口商正变得更熟悉保理安排的许多优点。

实务快速指南八　福费廷

福费廷是允许出口商基于“无追索权”以一贴现率出售其中长期外国应收款项取得现金的一种贸易融资方法。福费廷商是通过购买中长期贸易应收款项进行无追索权出口融资的一专门化金融企业或一家银行的一个部门。“无追索权”意指福费廷商承担和接受拒付风险。类似保理，福费廷几乎减除拒付风险，一旦根据销售条款发运货物给了外国买方。可是，不像保理，福费廷商典型服务于出售资本货物和装备或从事大项目所以需提供180天到7年的扩展信用期的出口商。福费廷中，应收款项常规由进口商银行保证，允许出口商将交易脱离资产负债表以增强关键融资比率。当前的福费廷最小交易规模是10万美元。在美国，福费廷的大多数使用者是大的悠久公司，但中小公司也慢慢接受福费廷，因为为出口到有顾虑的高风险国家寻求融资中他们变得更有挑战性了。

关键点

（1）福费廷几乎减除出口商的所有风险，有合同价款的100%融资。

（2）否则信用风险会太高的市场中出口商可提供中长期融资。

（3）福费廷一般涉及汇票、本票或一份信用证。

（4）在大多数情况中，外国买方必须提供一保证、保函或信用证形式的银行担保。

（5）融资可被安排于任何主要货币的一次性基础，通常以一固定利率，但一浮动利率也可行。

（6）福费廷可被用于联结诸如由美国进出口银行这样的出口信用机构背景的官方支持信用。

福费廷的特征

（1）适应性：适用于中长期授信（180天到7年或以上）的资本货物、装备和大项目出口。

（2）风险：出口销售固有的拒付风险几乎被减除。

（3）优点：减除外国买方拒付的风险；提供在新兴或发展中市场的强大能力。

（4）缺点：成本经常高于商业贷款者融资；限于中长期、金额在10万美元以上的交易。

一、福费廷如何运作

在最后决定交易结构前，出口商接近一福费廷商。一旦该福费廷商受理这业务并设定贴现率，出口商就可将此贴息打入售价。然后出口商接受该福费廷商签发的协议，跟进口商签订合同，如果需要就取得提供完成福费廷要求的单据的进口商银行担保。出口商发货给进口商，交单据给如协议证实并凭单据支付的福费廷商。既然这支付无追索权，出口商就没进一步利益在该交易的融资方面，而福费廷商必须托收来自进口商的到期付款。

二、何时接触福费廷商

福费廷被欧洲出口商和金融机构广泛使用，因为他们的销售和融资专业工作紧密结合发展使融资成本对外国买方有竞争力和吸引力的合同价格提议，而在美国不被广泛接纳和实践接触。所以，出口商应在制定其销售和融资方案的最早时点接触一福费廷商，以使他们可更好地了解某些市场中业务的细微差别和复杂性，包括如何产生有竞争力利率的中期融资方案而不减销售毛利。

三、福费廷的成本

福费廷对出口商的成本取决于就应收款项期间的LIBOR（伦敦同业拆借利率）和反映被出售风险的边际之合计。另外，还存在出口商也应该考虑的进口商承担的某些成本。风险程度因进口国、贷款期限、交易货币和偿付结构等而不同。风险越大，毛利越高，所以贴现率也越高。可是，福费廷比传统贸易融资工具有更高的成本——效益比率，因为它提供给出口商许多有吸引力的利益。

四、福费廷的3个主要附加优点

（1）数量：福费廷可运作于一次性交易基础，无需继续的业务量。

（2）速度：根据细节和国家，协议可在几小时或几天内签发。

（3）简单：单据通常简单、精确和直接。

五、福费廷行业侧面

福费廷于20世纪50年代在瑞典发展，填补没有或不能赊销交易的资本货物出口商与渴望延期支付至资本设备能开始为自己支付的进口商之间的缝隙。即使福费廷交易的数量正在全世界增长，仍没有关于全球福费廷规模的最新官方统计。可是行业资源估计：新福费廷交易每年大约300亿美元，在任何时候的福费廷交易存量价值600亿～750亿美元。行业资源也估计仅国际贸易的2%通过福费廷融资。

六、哪里找福费廷商

国际福费廷协会（IFA）对定位愿意融资出口的福费廷商是有用的资源，它是致力于通过福费廷推进国际贸易融资的金融机构协会。IFA位于瑞士，其网址是www.forfaiters.org。

练习题

简答题

1.你们作为一家英国银行已自一德国银行收到托收单据，它们是：①以你们的客户Imports公司为付款人的即期汇票5000英镑；②显示CIF运抵伦敦的5000英镑货价；③保险凭证；④证明自汉堡运至伦敦货物的全套提单。

（1）德国银行指示凭即期汇票的支付放单。提示时你们的客户提供2500英镑现金加上就余额的填迟一个月的支票，那时他们已经自国内最终买方收到销售款。应对这种提供你采取什么行动？为什么？

（2）作为一选项，你同意凭货物保障借给客户2500英镑的余额。细列对货物和最终销售款取得完全控制以偿付这预付需要的各步骤。

2.你的客户ABC公司从美国J.Doe公司进口电子设备。过去ABC公司能凭J.Doe公司签发的汇票立即支付，因为他们转售了货物并已从最终买方收到预付款。情况已经变化，最终买方已经告诉ABC公司自最近一次装运起3个月内他们不需要货物，而且他们将后来再为这次装运支付。

J.Doe公司仍要求即期付款，你们作为一家银行能给予ABC公司什么帮助吗？细列你们将采取保护银行利益的步骤。

3.你被一建议你应该利用他们的服务于你出口业务发展的一保理

公司接近。至此你已十分满意于你银行提供的服务和便利。在判断这样一种服务对你是否有任何好处时你应该考虑些什么？

4.福费廷业务涉及贸易中的哪些当事人（进出口商、进出口商银行等）的哪些票据行为？

第十一章　国际贸易融资（下）

第一节　货币风险管理

一、货币风险

自20世纪70年代早期以来，当固定汇率最终崩溃时，大多数国家之间的汇率已或多或少浮动了。基于认识到从有意义的感觉看货币合作依赖紧密的经济合作，根据政治企图协调可选择汇率制度的可能性已随时间推移而减少。

当然，这方面的真实例外是欧元的引入。其他国家则不同，已以它们自己的方式处理货币兑换机制。最通常的方式包括：

（1）允许货币在货币市场上自由浮动，即使有或无朝某一方向变动汇率的意向通过央行市场干预或利率变化这有时受限制。这是国际贸易中使用的大部分货币的情况。

（2）允许就不同交易类型有各种汇率，经常是就贸易交易是固定或控制的利率而就金融交易是浮动利率。这种制度过去偶尔被使用，以产生稳定的贸易条件，但这难以控制，今天对任何主要货币不再使用。

（3）就特定货币紧密合作，但允许对其他货币自由浮动。最明显的例子是丹麦克朗（DKK），它现在对欧元在某一区间变动，但对其他货币自由变动。

（4）钉住货币到内部构造的某一权重货币篮子，这在发展中和新兴市场货币中相当普遍。

（5）官方或非官方地钉住货币到一基础货币，经常是美元。中东、亚洲和南美的许多货币是这种情况。

直接钉住其他货币在长期可能是有风险的业务，如果这些国家之

间背后的经济发展是不同的，那么会突然引起和经常猛烈的货币紊乱。这些事件可能是悲剧，不仅因为一潜在的货币风险，而且因为它们会干扰整个贸易制度和全部国家经济。

另一方面，中国香港特别行政区的官方货币港元则已于1983年钉住美元而无任何问题。但这通过一特别货币委员会制度来进行，那里各被批准的地方发行银行被允许发行港元，只当它有等量美元存款的外汇时。这保证了带有以联系汇率或汇率区间的被赌了美元的整个货币基础最强可能钉住制度。

欧元

自1999年初以来欧元已是一种货币，也将随时被引入到其他欧盟国家。它对其他货币自由浮动，这从公司角度使风险类似于任一其他货币的风险。

欧元区作为贸易区域的重要性，将使欧元成为世界各地许多进出口公司更重要的发票货币。它使价格比较更容易并增进竞争，那将影响报价和投标货币的选择，长期也将在投资和生产决策上有反应，不仅在欧元区自身，甚至欧元区之外公司之间的交易可能以欧元发生，作为较大贸易合同的部分或作为平衡未偿债务货币风险和最小化交易成本的一种方式。

自2005年以来，人民币作为中国本土使用的官方货币单位，钉住一篮子外币，而不是紧系美元。它对这篮子货币在一狭窄区间交易，其中精确的组成和权重不被市场了解，以控制这货币相对其他货币的价值和避免投机。

最后，丹麦克朗钉住EUR似乎是个例子：这样的货币协同如何顺利运作而无摩擦于一纯市场系统，甚至超过较长时期，如果基于类似的经济发展和在涉及的国家之间强商业整合。

到目前为止提到的货币主要是所谓的可兑换货币。这意味着在一个已有的无限制和有效的货币市场，它们易于被兑换成其他“硬货币”（例如美元、英镑、日元和欧元）。工业化国家的所有货币，以及来自新兴市场国家的许多货币从这个意义上讲是可兑换的。

其他货币（尤其来自发展中国家的货币）通常被认为政治或经济不稳定，或因该国的货币限制及汇兑控制而处于持续的可兑换风险下。实际中这样的货币不可兑换，不在大的货币市场交易。如果它们被交易（常是非官方或仅以当地货币交易），或在单独交易中交换，

这样的交易大多受制于折扣、高可变性或其他缺点。这些货币中的许多常被用于区域贸易，但在世界市场它们份额很小，特别在与工业化国家的贸易中。

二、货币市场

货币市场不以任何单独汇率经营，因为它由银行间交易支配。外汇交易每天24小时发生——随着时间推进，不同银行在线或离线进行。例如，当欧洲交易日将关闭时，美国的交易已经开始。同样，在美国交易日结束时，亚太银行已开始和交易。所以大的跨国银行如需要的那样和在需要时仅仅在全球传递它们的外汇订单去执行。

银行间交易为希望以外汇交易的任何人（银行的客户将典型地包括公司、央行、经纪人、对冲基金、其他银行及私人个体）提供流动性。所有这些交易代表大的交易活动；估计每天平均全部外汇交易市场金额超过2万亿美元。

（一）即期市场

即期汇率是指外汇交易能以其立即进行。大多数被交易的货币配对将于两个工作日后结算（T+2）。如被需要，该交易也能在另一日或稍后一日被结算；可是远期汇率被现在约定，被描述于稍后的“远期市场”。

以即期市场交易的理由可能是：

（1）通过买卖当地货币结算商业交易。

（2）结算金融交易（如兑换一外币贷款为当地货币或为利息支付和偿还金买入外币）。

（3）平衡或对冲一不想要的外汇头寸。

（4）增减一货币头寸作为归因于期望的将来货币运动的投机运动。

1.即期交易

在银行间市场，货币常规地对美元报价，即使现在大多非欧元的欧洲货币直接对欧元而非对美元交易。主要货币被直接（即“美元兑日元”的一直接报价可被准备得到，因为该货币配对直接被交易）交易的同时，较小货币被间接交易，大多数货币经由美元。所以，有两种交易比率。

2008年2月的货币表上可看到一些较大货币；可是包括欧元、英镑和一些共同财富货币有时被看到以两种方式表达，例如要么“欧元兑美元”，要么“美元兑欧元”。本章我们努力使用银行间市场大多数交易的选项，但读者应总的清晰在评估或比较货币数据时那两个选项有时被许多货币使用。

欧元兑美元　1.4820—1.4823

美元兑日元　107.559—107.596

美元兑新元　1.4056—1.4062

这报价是银行就一货币单位买或卖（分别地）的即期汇率，以另一货币的若干单位表达。这差异是范围，它在各货币配对之间不同。

银行间市场的范围被表达为点数，是万分之一该货币单位的份额。就主要货币配对，它通常在很少点内。几乎没有被交易的货币配对它会大得多，这范围将在下降流动性的环境和市场干扰中增长。顾客的该范围将大于银行间交易的范围，那是银行的交易利润。可是大公司的批量交易将被给予封闭的利率，如果不是那样的话就以银行间汇率。

对不直接相互交易的货币，汇率经由美元或欧元计算。这能从下述例子看出，交叉汇率以下述方式取得：

即期市场汇率：美元兑瑞典克朗＝6.275 3—6.280 3

美元兑新元＝1.405 6—1.406 2

交叉汇率：瑞典克朗兑新元$=\frac{1.4056}{6.2803}-\frac{1.4062}{6.2753}=0.2238-0.2241$

汇率通常以一个或一百个货币单位报价，在这个例子中是一个瑞典克朗（SEK）。可是顾客被报价的，还加上依据货币、金额、竞争和顾客关系的每种情况中的适用毛利。

2.对顾客的货币信息

银行每天就最普通货币公布货币汇率（如大多数金融报纸）。可是，这些被历史地定义，而且在大多数情况中所谓的“固定汇率”被建立于当地时间白天的约11：00或12：00。对较多货币信息，卖方必须转向他们的银行寻求。大多数银行内的交易团队内有专门的顾客表，那给予最新货币信息和忠告，也推进顾客交易。他们报出的汇率给予这天的特定时间较准确的市场图景。对较大金额，检查不止一家银行可能是有益的，但它必须在精确地几乎同时得到一公平比较。

许多较大银行也有它们自己的基于因特网的支付和货币信息系统，在那里其客户可进行支付，取得账户和货币信息给他们自己的终端。这信息不断地截至这天的最新，即使不在真实时间。更多最新的货币信息也能通过一些供应商得到，给予真实即时货币信息。这些系统诸如“路透财富信息服务”，由银行和经纪人提供的基于不断的货币最新信息，他们用这些系统作为工具推进他们自己的报价和在这市场上的交易团队。这些系统给予顾客最新货币信息，几乎如银行自己内部那么快，作为他们自己的更可盈利货币交易及他们自己货币头寸的更有效管理的基础。这些货币信息系统现在被扩展，不仅在金融机构，而且在交易商和较大公司。

（二）远期市场

迟于T＋2的一天结算的被交易货币以远期汇率交易。远期合同在银行和其顾客之间产生一义务，为第二种货币于一约定的利率和日期交换固定金额的一种货币。这结算日可以是任何交易日，远期合约延伸若干年不是不被知道的。使用远期交易的理由可能与即期交易相同，为了结算商业交易或金融交易、平衡货币头寸或作为投机，但差异在于在将来日期结算。

远期汇率通常在那些可在银行间即期市场交易的货币中适用。可是，远期银行间市场的汇率不被报为实际汇率，但作为不同于即期汇率，所以被称为远期点（远期汇水），反映涉及的货币、它们各自的利率和期间长度。银行间每笔业务有差异的远期点以所谓的“货币掉期”形式形成一合同，那里他们同意以即期汇率兑换一固定金额货币为另一货币，在一特定时期后以由货币掉期中有差异的点调整的同样即期汇率决定的远期汇率翻转该交易。

这种交易系统的优点是明显的：远期点易于比较各不同期间，它们时间上更稳定，不随不断变化着的即期汇率自动变化。那么当报价给一银行间市场之外的顾客时，这些远期点易于被转化到常规的汇率。远期点仅仅被增加到即期汇率或自即期汇率减少，依据价格是正的（比标点更高报价）或负的（比报价更高标点）。这将给予远期汇率，也常叫做完全远期汇率。例如，如果美元兑新元即期汇率是1.4056—1.4062，3个月货币掉期汇率是94—83，那么这时期的完全远期汇率为1.3962—1.3979。

远期点及远期货币汇率一般由有关两国的利率差异基本决定。这也能被作如下解释：既然将来汇率总可被以另一种但更复杂的方式建立。假设一新加坡出口商正希望一笔3个月内美元收入的支付，但想要以这可选择方式防范汇率风险。代替做一远期合约，他们从市场上

借入美元，并以当时美元兑新币即期汇率将美元换成新币。这借入的美元将带来由美元利率就这段时间直至它被到期日通过收到出口支付偿付决定的成本。但是收自兑换的新币金额就这同期将有一相应的利息收入，由新币利率决定，这利率差异是这种对冲出口交易方式的实际成本（或收入）。

这两种货币之间的利息差异，会是正的或负的，那么会易于被再计入如上述描述的一套远期点或完全远期汇率。所以这涉及的利率是任何远期汇率的基础，但带有被银行使用的货币掉期率这系统只是仅足够产生持续银行间交易的系统。但这背景无论如何是相同的：相关即期汇率、远期汇率通过增加或减少借入和贷出这两种货币利率之间的差异直至到期日而得到。

用于建立远期汇率的利率基于自由和非管制国际货币市场，可是利率和汇率二者都受若干外部因素影响，诸如对将来利率运动的预期或新的或变化着的经济或政治事实或预期影响。在这样的情况中，市场参与者倾向于相应地并以更单一方向行动，带着利率并且结果远期汇率也是的向上或向下的压力。所以远期汇率将随市场预期变化而构造。

三、货币敞口

正如从大多数图表和调查看到的，近年货币运动相对易变，使货币敞口成为较重要方面，与国际贸易及外国投资有关，尤其如果货币风险在较长期未了结时。即使已经发展得较好的（从超过一较长时间间隔看）那些货币，这不是其自身保护，当它来到新交易，基本出于两个理由。第一，一历史视角永不会被作为将来货币发展的证据，尤其当过去发展强劲和正确时更可能。第二，十分通常的是，这些长期倾向十分相反于短期发展，评估新交易的风险方面时，更重要的是短期倾向。相关的是实际汇率，而不论它是通过即期还是远期交易建立。

为了评估货币风险，每个公司必须了解什么类型的风险可能发生，以决定在特定情况中什么风险可被防范。对一家公司而言，货币敞口或也被称作的“换算敞口”，常被分成两个单独部分：平衡敞口和支付敞口。

平衡敞口原理上是会计风险，当合并外国资产时它可能显现在公司账上。当资产和负债被转换到会计目的的集团合并账户时，这些数据将被以不同汇率计算，然后可能给予资产实际价值被干扰的图景。例如，通过外币贷款融资的海外资产，通常以取得时的汇率被包括在合并报表中，而相应贷款以高于取得汇率和结账时的汇率计。所以，变动着的汇率将总是有正的或负的影响于企业账户。可是这些汇率调整可能不正确，如果它们不反映资产的真实价值和不被结合现金流动结果。

另一方面，支付敞口包括在母公司及其子公司内与货物或服务的销售和购买、利息支付和分期付款等有关的外币支付流。这种货币敞口是在交易发生时实际的、被认识到的，这有效汇率立即影响公司现金流动和集团的经营结果。既然支付敞口相关贸易交易，接下来我们将只处理它。

大部分公司依据如货币量、其时期组成和涉及什么货币等因素，对货币敞口有不同态度。对公司内风险的态度是重要的，因为它被置于总的融资战略中。处理货币风险时你经常会发现下述3种选项之一：

（1）在任何时候努力维持货币敞口尽可能低，在风险发生时系统防范风险以最小化总的货币风险。

（2）瞄准选择的防范措施保持货币敞口于公司设定的规定限额。实现这一步最普通的方式将只就某种货币、只就某限额之上余额、只就某一时期的敞口或使用某百分比保障形式保障。这些选择的组合最常被选择。

（3）一点都不保障敞口，笔数和未结敞口相比公司业务总量较小时的一个可能选项，可能组合关于他们自己的货币强度的过去经验。

大多数公司使用前两种选项，积极努力限制或最小化包括在他们业务中的货币风险。

四、对冲货币风险

对冲货币敞口的最通常方法如下，实务中大多使用这些可选项的组合：①发票货币的选择；②货币操作；③尽早支付；④远期货币合约；⑤货币期权；⑥短期货币贷款；⑦货币条款；⑧精巧的汇率保险。为了简化起见，下面大多从出口商角度说明这些不同选项，但其结论对进口商同样有效。

（一）发票货币的选择

任何国际贸易交易会被包括的货币有3种：①卖方的货币；②买方的货币，如果它是普通可转换货币；③第三国货币，常是美元或有时为欧元。

如果不易在早期约定，那么各种货币的相对市场地位连同竞争的情况将经常决定货币的最后选择。如果买方有一坚挺的、信誉良好的货币，这将便于卖方决定同意该货币为合同基础——即使偏好选择是他们自己的货币。可是，因明显的理由卖方将更小心于使用国际贸易中常用货币之外的货币。卖方减少货币风险的最容易方法是以他们自己的货币开发票，假定他们有那货币的基础成本结构。另一方面，这把货币风险转嫁给了买方，使卖方难以评估交易的盈利能力，并可能增加卖方得不到此业务的风险，尤其如果买方收到用他们自己货币的其他更有竞争力的报价。

在许多海外市场，也非常多使用第三国货币，常是美元。尤其是如果当地货币官方或非官方地钉住那货币，或如果它如此广泛在该国使用以至以美元开发票变成常规做法。这种情况也常发生在许多商业领域，如能源、原材料、国防材料、船舶和飞机，以及诸如贸易、保险和运输这样的许多服务领域。所以，如果卖方能评估并对冲货币风险，接受以外币开发票可能常产生商业意义。要考虑如下问题：①该发票货币可自由兑换和被活跃交易吗？②它有被需要给它市场稳定性的交易量吗？③就贷款和存款它在银行间市场稳定吗？④就可能适用到交易的数量和期间的远期市场正适当运营着吗？

（二）货币操纵

在一些情况中，公司可影响或管理他们自己的货币头寸，尤其如果收入和支出同种货币。那么可以通过货币选择匹配各部分支付。如果可能，公司可以为此使用一个或更多货币账户。这样的账户可开在

大多数银行，并像任何其他账户一样使用，包括透支的使用。

实务中如何使用这样的账户是公司内全面货币管理的一部分，连同货币流动的结构和贷款和存款可被得到的利率。这些方面也将决定在较短期或较长期是否保持这些货币账户的余额或将它们兑回基础货币账户。

（三）尽早支付

如果以外币开发票，卖方劝说买方同意较早支付不仅从流动性角度而且从减少货币风险角度总是有优势的。可是买方将几乎肯定视这样的太早支付为一相应缺陷，除非他们可从卖方得到一些其他让步。所以，相比常规实务考虑的，对带有短周期的常规交易，这样的太早支付很少被同意。

当比常规赊销条件有更大金额、更长期间且以外币结算时，整个问题可能更重要。卖方可能努力与买方约定支付将为部分支付。这样的约定将常肯定至少包括一些预付和交货时的主要部分支付，即使卖方也不得不安排以买方为受益人的预付款保函以保障任何交货前的付款。

卖方也应该在公司内部行动以保证较早收到付款，例如更快交货、发送发票、一旦装运就准备就绪需在银行提示的所有单据，然后为紧密信贷控制而使有效制度到位。这些方面连同起初支付条款的正确选择，是卖方能从自己这边采取的最重要步骤中的一些，作为使货币计划更准确和使涉及的货币风险最小化的一种方式，也是有效现金管理的一部分。

（四）远期货币合约

最常用于对冲货币风险的方法是通过与银行的合约，藉此公司可在早期以当地货币固定住外币的价值，但外币的交付在较迟的日期。通过远期合约，公司与银行约定以带一固定交货日的一确定汇率卖或买已开发票的货币。该远期汇率可能高于或低于那时的即期汇率，但它不是银行期望它在到期日的水平，而是取决于利息水平以及某种程度的货币、期间和市场情况，加上银行的边际利润（如前述的“远期汇率的决定”）。

远期合约可以整体签订，或者各部分以分别的汇率和到期日签订，以匹配支付流或对冲总的风险余额。但这是跟银行的固定约定，常规都在合约签订时或支付能精确预期时进行。如果不是这种情况，

而是支付可能延迟或最坏情况即根本就不支付，那么公司在必须履行与银行的远期合约时可能带着新的货币风险出清（平仓）。如果情况是公司为了任何其他目的而不能使用该合约，那么为了取消必须接洽银行，以依据那货币、数量和特别是固定到期日的价格，既然在长期利率差异和银行毛利二者均趋于增长。

远期合约可就非常长时期签发，就许多货币长达10年，即使商业交易期从3～6个月和1年是最通常的。这些较短期也是最有流动性的，而就较长时期，扩展和藉此的成本可能因一更非流动市场而增加，但不同货币之间有很大不同。如果收入支付的精确时间不能事先确定，那么大多数情况中在与银行签约后远期合约可被及时延长或缩短，即使这包括额外成本。另一可选项是起初安排该合约为就一段时期而不是一个固定日期，其间该货币可能被交付给银行或得自银行。被叫做“远期选择权合约”（不要与下面描述的货币期权混淆）的这样的合约，将给予公司更大弹性，但以根据这开口时期的长度的不太有利的利率。公司或其货币量越大，它越倾向于不是就单独业务交易，而是就按照货币计划表计算的随着时间过去的未偿余额安排合约。就这样的余额或部分余额对冲将总产生更大弹性，常规比保障单独交易有更高的成本效益比率。

（五）货币期权

货币期权十分不同于远期合同。期权持有人有权利而无义务以一约定汇率和日期买入或卖出某种货币。所以它可能被用作远期合同的一种替代或补充。货币期权将在报价或投标未解决时和当卖方不知某交易是否能赢取时使用。这种情况下，公司后来会利用期权保障货币风险。如果失去了交易，卖方可能就放弃这么做，或如果该货币价值已变化，那么该期权可能有其自身价值，卖方可能以一利润将这期权合同卖还给该银行。

有两类货币期权：卖出期权和买入期权。购买一种这样的期权给予持有的人权利（而非义务），卖出（看跌）和分别买入（看涨）一种货币凭另一种货币。在该合同下约定到期日发生的货币兑换的约定价格叫做“行权价格”或“执行价格”。例如，一欧元卖出者购买一欧元看涨期权，那给予其以执行价自银行买入欧元和卖给银行交易涉及的且卖方想要对冲的某收入外币的权利。

期权持有人也为这合同本身支付一笔保险费，但通常不附加佣金或其他费用。这前期成本可被视为一笔保险费，它由诸如利率水平、合同长度、市场条件和期望的货币可变性决定，期权将在被相比于那时的即期市场汇率后以执行价执行。这样，银行可能提供给公司在那

即期汇率上下的若干不同执行价，那留给他们从中选择的几种执行价和保险费的一种组合。作为在远期货币合约汇率与一货币期权（当相加其约定价和支付期权费）的盈亏平衡价格之间的一种直接比较，期权合同通常比远期合约更昂贵。但那被期望。在一期权中，公司有在远期合约中不适用的一种选择。另一方面，如果即期汇率比约定价（固有价）更进一步变动，那么该期权的所有者会赢取一大笔利润。

货币期权作为对冲商业汇率的一种手段因许多原因而还未达到远期合约一样的水平。该市场没有与远期货币市场同样的深度和流动性，所以相比远期合约银行更难对冲期权——这使期权更昂贵。可是，如果银行可使用一货币期权面对顾客作为为自己组合中的不平衡而不是保障新风险的一种附加对冲，或作为凭另一交易的对等贸易，该银行可能相应地定价这期权。期权市场也可理解地就国际贸易中使用的较大货币更多被交易和流动的，即使随着商业目的而被增加使用，货币期权仍可能变得越来越有竞争性。估计今天有5%~10%的商业货币的对冲以期权形式完成。可是公司应该总是检查那些选项，视货币期权为应被组合对冲货币头寸的几种方法中的一种。期权可能较昂贵，但与其他对冲联结，或为特别目的，它会在成本上值得。

货币衍生品

货币衍生品只是银行和其他货币交易者衍生自基础汇率的特定类型产品的一般术语。本节已描述的主要衍生品类型是：

①货币掉期；②货币期货；③货币期权。

可是，货币衍生品特别是货币期权常被银行和货币交易者以各不同方式构建，依据这目的，可能有较大金额常为一特定交易定制。

前述的“货币期权”描述是指被叫做简单期权，就一外汇交易市场中交易的标准期权的一种经常使用的词语。但还有许多其他形式的期权，例如货币期货和期权合同组合的形式，或作为持有者有权在一到期日凭一单独货币交换一篮子货币的一篮子期权，反之亦然。也有有上下限的期权，它由就同样本币金额和到期日但有不同约定价的看跌期权和看涨期权的同时购买组成。使用者保持就相反变动的完全保护，但因为有利货币变动而获的利得受限至被出售的期权的约定价。

常被用于国际贸易的另一形式的货币衍生品是被叫做“封顶和保底”合同，卖方（或买方）可利用有利的价格运动到合同范

围的上限，同时凭合同范围的下限以下的变动保持受保护。在该范围内，合同以即期汇率结算，顾客基于设定的上下限结构支付一净期权费。

（六）短期货币贷款

外币贷款基本是一种融资形式，但也可被卖方使用以对冲将来收入外币支付的价值，如上面描述的。通过以即期汇率立即兑换贷款金额成本币，卖方可就那金额避免将来货币风险，并在贷款到期日它将被以收入的货币支付偿付。那么对冲成本将是该贷款利息减去该货币账户存款利息。卖方这样可能结束这类对冲的总成本，这对冲成本与同期远期合约的成本类似。

利用一种货币贷款作为对冲工具，也是连同公司连同被用于封顶或最小化总货币余额和总流动性的其他方法的总现金管理的一部分。

（七）票据贴现

银行可能贴现卖方收自买方的汇票（或有时是本票，那常被用于较长信用期）。这样的贴现如同短期货币贷款，基本是一种再融资方式，带有以即期汇率兑换的货币，该债务从到期时的票据款项偿还银行。贴现实务被更详细描述于第三章。

（八）货币条款

在商业当事人双方都想避免汇率风险时，会诱导利用带有分享或分割双方之间风险意向的一些形式的货币条款。带有与买方（或如“货币衍生品”专栏描述的个别被安排与一银行）的“封顶和保底”合同，例如，一澳洲出口商可能接受欧元作为发票货币，但带有其就澳元的固定汇率底线。如果在合约期间欧元弱化到低于那底线，那么卖方将自动地通过收到相应较高的欧元金额被补偿。双方当事人也会约定达买方优势的一类似顶部，如果欧元走强而高于某一利率，就借此支付一较低金额。

当特别涉及较大金额和特别是较长时期时，当汇率发展对双方可能是一主要问题时，这样的条款可以是分担货币风险的一个选项。但这样的条款应被定得较复杂，当一方想要利用它时，在谈判桌上的直接约定可能立即变成争论或后来的不同意。所以一个好忠告是仅就较短期和主要货币坚持这简单的“封顶或保底条款”，对被讨论的较复杂货币条款应接触银行寻求建议。

（九）投标汇率保险

从投标到揭标的这段时间汇率风险是可能产生交易特殊风险的因素之一。当揭标于一外币固定价时，卖方负担损失货币的风险，即明显想要投标成功的同时卖方可能在该合同中有损失，如果在提交报价或投标与赢取合同之间的阶段该货币走弱。

就投标汇率风险的保险由一些私人市场中的保险人以较短期提供，常被称为“投标汇率赔偿”，在一些情况中也由国家的出口信用机构提供。那么私人市场保险对货币期权应是一选项，如果由于包括的成本和其他实际理由那不是一实际选项。保险也可能是比插入经常严重被弱化报价价值的货币或避免条款于合同中更好的选项。

这些保单一般被构建减轻不得不以带有一阶段未结货币风险的外币报价的一重要报价的障碍。保险条件基本十分易做，有时也带有支付给保险人一些“剩余”的要求，该发票货币应已增加这期间的价值。卖方支付一笔前端销售手续费，经常仅仅是总的期权费的一较小部分，但是只有当投标成功期权费的余额是应有支付时。

投标汇率赔偿可被给予最普通的被交易的国际货币，常规长达一年，但适用性和包括的成本也依据时期长短和在保障时期的市场条件。就如在任何其他货币对冲中，许多其他情况也可能在合同期间出现，诸如如果合同失败、被延长或放弃。该赔偿也应保障这些可能发生的事件，所以如任何保险，将就每个单独交易被基于相当复杂的条款和条件进行。

第二节　出口信用保险

一、互相保证

前面各章处理了国际贸易交易中会发生的必须通过支付条款保障的不同风险形式。但在许多情况中，那可能难以达到，因为买方不接受提议的条款，银行不愿承担包括的风险，或保留的风险甚至可能被卖方认为太高。

支付条款必须以与合同的其他部分同样的方式谈判，关于那些部分双方当事人经常不得不采取妥协。许多国家存在支付进行方面的已建立惯例，同意买方支付条款大不同于这些惯例可能很难——尤其如果他们希望其他供应商提供更有竞争力的条款。在其他情况中，卖方可能难以找到愿意接受被讨论支付条款中故有风险的金融机构，特别与在许多国家的政治和商业风险有关，甚至联结短期融资时，更不用说中长期融资了。

在这些情况中，以能使卖方最大化可得自银行、金融机构和单独的出口信用保险公司或机构的组合的保障的一种方式努力构建业务是关系重大的。那么卖方必须事先探讨什么是在与买方商业谈判前可达到的。在处理否则可能使交易困难甚至不可能成交的政治和商业风险时，有知识和能力与银行和保险人一起构建这样的交易，对卖方是至关重要的。

出口信用保险

> 出口信用是指就商品和服务销售合同中卖方提供给买方的信用（即供应商信贷），或被给予融资这样一销售的一种信用（即买方信贷）。
>
> 出口信用保险通常可除尽商业和政治风险。商业风险取决于买方，即其为已被购买的商品和服务支付的能力。政治风险与买方国家有关，包括来自诸如进口许可的取消、战争和被要求支付给卖方的外汇兑换的买方国家当局禁止事件的损失。
>
> 本节聚焦于出口信用保险市场如何运作于一般条款，就出口公司，就短期和长期，结合该领域两个主要部门的描述：私人部

门保险市场主要保障较短期间，而政府支持的保险市场保障较长期间和较复杂出口市场。

可是应该被强调，通过国有出口信用机构的政府支持保险计划仅建立在约四十个工业化或新兴市场国家，即使这保障全部世界贸易的一大部分。可是，这些机构的角色和它们可能给予推进这些国家出口的保障对大多数国家的买方也是很重要的，既然它们完成重要角色于支持商品和服务的交付，就间接提供知识和经验给许多国家特别是发展中国家，在许多情况中无这支持贸易将不发生。

保险一般基于涉及的当事人之间的多重关系，保险人和被保险人（这里是卖方）承担对对方的义务。这是与保函或担保相比的主要不同，那是基于特定条件的片面义务。

出口信用保险的许多形式已经产生用来保障交易的不同部分，例如仅保障运输或也包括保障生产阶段。这样的保险范围被基于特殊条款和条件，那里卖方不得不检查适用某笔交易的前提条件。这些条件中最通常与在交易中卖方自己的风险有关，取得资格时期或等待先决条件，例如一信用证已被开立，买方国家的确定许可被得到或某些保函已被卖方收到。

可是卖方也有对保险人的义务，例如未保的百分比应被保留于整个被保险阶段，或选择性地它可能只能在确定条件下被转让。其他条件会是规定时限必须被坚持，或关于该买方或该交易的相反变化应被报告，以及该交易的重要变化不得不由保险人授权认可。

出口信用保险不保障的风险

原理上出口信用保险的保障受限于两个主要因素：①保障的百分比，或被反过来，卖方不被允许依赖任何第三方的未保百分比；②给予资格阶段——索赔结算发生前阶段。可是你应该总是经受未被保险人保障的所有方面，尤其在需要定制保障的情况中。

当计算这些未保障风险的大小和潜在成本时，卖方必须假定交货义务被完成而且收到买方的首次付款前发生的最大风险。这风险也依据交货是一次装运还是多次装运、买方是一次支付还是多次支付、是否有分别的信用条款与这交易相关。可是，保险人不保障的最大风险总是会在事先决定。

为计算这风险及其固有成本，不得不考虑三个因素：

（1）资本风险——卖方不得不保留在他们自己的风险中的不由保险人保障的资本金额；

（2）利息风险——被给予买方的任何信用的相应不保障部分，基于估计的该信用期间乘以平均利率的利息支付；

（3）结算风险——这保险下的支付作成前的时期的利息。

卖方也应考虑保险人之间可能不同的其他重要问题，如当以外币开发票时的风险保障和结算。

不正确、误导、变化的或未被报告的情况在最坏事例中可能导致保险被减少或取消。卖方也必须在保险期间采取合理行动，阻止或减轻该保险下的潜在损坏或损失。所以重要的是卖方保证可能不警觉于保险条件的职员不作改变或给予买方可能使这保险保障变危险的妥协。可是在私人部门保险市场，常规情况是所有商业买方（被保卖方的受信人）被预估，对每个买方建有单独信用限额。那么卖方只能不得不保证那单个信用限额适用，并且是信用保险合同的一部分。即使许多标准和特别条款可能应用，这些条款仍是同样信用保险合同的部分，所以应被卖方职员熟知。

如果被正确使用，出口信用保险会是整个业务结构的决定性部分，无论它保障常规日常短期出口交易还是保障一提供的中期信用的附加风险。

二、私人部门保险市场

出口到大多数发达OECD国家的授信期少于两年的商品和服务（消费品、原材料和某些轻资本货物），只能由私人部门按已建立的OECD规则保险，而政府支持保险通常只被允许就较长时期或保障那些私人保险市场一般没有竞争力的其他国家。

就一到两年期间，对大多数OECD国家的出口，商业风险是主要风险因素。但是商业风险和政治风险二者都被增长的地方，支付条款一般被从赊销条款改变到有较强控制于货物直至收到支付的基于跟单支付的条款。对商业或政治风险大得多的非OECD国家，通常以一信用证形式的银行担保的支付条款经常是标准做法。就取得保险，通常条件是它保障商品和服务的交付。可是，基于双方当事人签订的一合同从生产到交付阶段的风险也可被包括。

这基础支付结构由主要保障较短期商业风险的市场部门的信用保险，或结合政府或半官方机构的商业风险或政府风险保险结构组成。政治风险保障有时也会加到就商业买方的保险单。所以市场部门保险的核心业务来自工业化国家或工业化发展中国家，那里相关金融公司的信息可被得到，法律框架和金融制度合理有效。一个国际网络的优点也被用于市场部门保险人提供的其他服务的市场运作中，例如开立各类有关出口的保函或担保（主要是合同保函或担保）与银行竞争，或信用风险保单有关的服务，诸如信用风险评估和过期支付的托收。

不同先导保险公司带来的私人出口信用保险的主要优点罗列如下：①被封顶和可计算的成本；②经济安全性；③快速和专业的索赔结算；④接触来自许多国家不同商业部门的经验；⑤顾客的专业保障和未结款索赔；⑥接触有当地代理的因特网；⑦客户信息的大数据平台；⑧来自顾客的管理和资源释放；⑨从银行借款能力的增加；⑩对已有客户扩大销售；发展销售到新的国际市场；应收款项的专业信用管理概观。

保险人自己强调的市场部门信用保险的一个优点是实现它们的联合服务，这保险不仅倾向于减少他们在其中经营的市场中未结风险，例如通过在买方国家的当地代理和更专业的监督。风险分析的更复杂模型的发展，连同数据库处理的新技术和因特网的建立，已导向该保险市场这种碎片的快速重构，（除了大量当地的和专业化的保险人）现仅由少量由全球网点的公司组成。

市场出口信用保险的成本结构基于诸如风险评估、客户关系、产生的业务量和竞争等若干因素。这意味着就单笔业务或就一包裹业务的保险费在保险人之间会有相当大的不同，即使当考虑风险范围和可能应用的其他条款和条件的差异时。

许多信用保险公司或经纪人在他们的网站上有标准化制度，所谓的“信用保险成本——效益分析”，那里卖方可作简单分析评估他们的总出口组合。通过输入可保险的年出口销售、平均边际毛利和估计的平均或最坏情况损失率，这分析不仅显示包括的直接成本，而且显示增加的销售量必须支付相应平均信用保险金。

然而，卖方将可能发现在这些一般的和标准化计算的大部分中，保险金是保障潜在损失的相对小投资，需保障这损失的附加销售是这样的大小：它们辩护几乎任何信用保险项目。这在其他间接优点之前考虑。可是，即使标准化的计算也不给出全图，卖方应在他们的个案中研究利用一般信用保险保障的成本——效益比率，基于卖方自己的先决条件和假设。在这样一种分析中，一般保障经常给予最佳收入，因为包括的业务量和对保险人而言的风险的自动扩展，任何新的个别业务会以有利比率被加入到这保障中。当这分析进行时，卖方易于比较其他选项，就是否利用这样的信用风险保障项目作一被告知的决策。卖方的另一重要评估是看较大发票未付的结果。

市场部门中被提供的保险单一般被分别构建，并可被结合许多其他服务，卖方应该直接或通过保险经纪人努力找到它们正的结合。通过这么做，卖方也能检查为进入潜在交易或保障一风险组合可能被需要的各种先决条件，例如关于要求的支付条款。这可能也给予相关不同程度风险保障的成本的较好图景，连同风险如何由单个保险人评估的更好分析。这就是为何当来到新交易或不熟悉的市场或买方时与银行和信用保险人建立早期接触如此重要。

（一）市场部门保险

最有势力的保险人倾向在国际市场上以类似方式构建信用保险单，但常有不同的产品名称，包括附加的和选择的服务。这个市场执行的一个一般特征是倾向于努力保障不仅单笔交易或单个买方，而且主要是该卖方的所有出口交易。这能使保险人得到带有较不同风险结构的更大业务量，并利用因特网和意向中包括的服务。所以下面市场部门保险的描述是一般性质，以突出这些保险产品的基础结构。可是这也显示服务的不同量、服务的不同和这些保单如何能被适用基于业务结构、风险厌恶和遵循能力的单个卖方的需要。

这不是说就保险的每个要求按照包括的风险被评估，那样意味着某些买方和国家可能不被保险。或者，如果它们能被保险，也将以较低百分率赔偿和一有限的保险金被保险。

（二）标准出口信用保险

大多数市场部门保险人已经设计了适于中小规模业务的一定范围的出口信用保险单，保障因为商业风险或政治风险的债务不支付。这些保险单被高度标准化以有较高成本——效益比率，经常组合国内和出口销售两方面，带有关于单个买方和一及至90%的赔偿水平的风险评估。它们一般被构建和定价以促使公司包括其大多数应收款项，为了更有效的信用控制常被结合附加服务，并带着作为附加的和大多的选择性服务的托收和诉讼支持。

为了方便信用限额程序的实务日常处理，较大保险公司可能也提供给其客户因特网路径到它们的内部承保系统，借此能使卖方以最有效方式在线管理它们的信用额度，包括：

（1）应用于新的或已有客户的信用额度。

（2）在已有额度下监督现在流量组合。

（3）进行修改或取消现有的买方限额。

标准保险的一个附加优点——对小的、成长中业务尤其重要——是出口融资的增长量，和这保障将给予借方的增加的安全。

（三）定制信用风险保险

许多保险人提供较复杂的整合保险包裹，为大公司较大量的应收款项（国内的和全球的二者）定制。它们也会包括为集团需要的全球风险保障及这保单保障的总量风险限额。甚至就小业务的保险包裹也常或多或少定制，即使大多不一样复杂和有较标准特征。

可是，作为定制解决其提供的产品和服务倾向于国家和单独保险人之间重大区别，基于已建立的国内惯例的客户要求及每个个案中的特别处，关于这种保险保障的更详细完成不在本教材范围内。

（四）政治风险保险

除了直接关联个别交易中的商业风险的政治风险，许多市场信用风险保险人（或其他保险公司）也保障关联需要这样保障的国家内的

贸易或投资的纯政治风险。该领域最普通的市场保险单被描述如下：

1.合同拒绝担保或合同失败保单

这种保障有不同名称。它是可被结合关于许多发展中国家公司的商业风险的保险，而且保障因为变化或取消的授权、特许保函或由政府或任何其他公共主体造成的其他直接或间接情况的政治性质风险。该保障也会包括就类似事件的保护，当来自这样的机构的干预使卖方完成对买方的合同业务不可能时。

2.担保或保函赔偿保险

这种保险凭代表卖方签发的、有关出口销售的担保或保函的所谓的“不公平索赔”提供保障。这包括真实的不公平索赔，而且也包括由公共实体或政治干预的“公平索赔”，那使卖方完成商业合同下他们的义务不可能，所以可能导致保函下的索赔。

3.投资保险

这种保险保障诸如投资者的海外固定或流动资产的没收、征用、国有化或私有化。这保障也能被延伸到包括战争、民变、罢工、暴力、恐怖主义、规章变化、货币不可兑换性、业务中断和不能取回被租赁设备等。

三、出口信用机构

大多数工业化和新兴市场国家已建立出口信用机构（ECA），粗略有相同目标：支持从他们自己国家的出口。可是没有如典型的出口信用机构这样的事。一些是提供国内和出口信贷支持二者的私人公司；可是这些公司倾向于集中少于两年的授信。另外还有，以各种方式代表该国政府给予保函和保险的官方出口保险机构。一些是政府部门或机构，而其他是私人保险公司（例如在德国和法国的），除了以自己名义做保险业务，也作为代表相应政府的代理行动，典型就两年以上授信。

大多数出口保险机构是“波恩联盟”（国际信用保险人联盟）的部分，后者是出口信用和投资保险领域的先导国际组织，有来自公共和私人部门两方面的成员。

即使那义务由相应国家保证了，官方的出口保险机构也应该在运营中带有长期内破例、向客户支取覆盖被认知的市场和买方风险及管理成本的足够保险费的合理信任。除了这些成本，一些也包括一“相反边际”于保险金率以准备应对潜在单个大损失或一般国家或地区支付延期。他们也进行每种努力以取回索赔中支付的金额——要么直接从个别买方或借款人，要么通过“官方信贷者巴黎俱乐部”。

OECD规制了官方出口保险机构的经营方式，以限制政府利用其出口保险机构赢取出口合同的潜力，通过提供给他们自己的出口商太有利的条款和条件。为了阻止这“逐底竞争”，大出口国已经谈判“OECD关于官方支持出口的安排”，也被叫做“一致决定”或“安排”。这“一致决定”覆盖两年或以上的出口信用支持，包括就不同货物类型的信用长度、偿付结构、最小预付和最大信用额度；最小政府支持利率水平；和政治或国家风险的保险费率。

值得注意的是，欧盟不允许成员国就少于两年的对大多数OECD国家的商业风险开立国家支持的保险或保函，常规应该由私人保险市场保障的一个领域。可是在这些情况中，对于没有这样限制的其他国家，许多机构就较短时期开立保险或保函。

这些机构也与纯商业事务共同运作，主要在包括来自几个不同国家的供应商的交易中。为了融资这样的交易，它们中的一家常规将负全部责任并保障整个包裹（按照其规则），带有其他机构保障他们供应商的再保险。这些“一站式服务点”程序对这项目和就需要只与一家

机构接触的那个领导供应商有几个优点。

（一）竞争和匹配

一家出口信用机构的主要目标在于通过承担私人部门不能或不愿按竞争条款接受的信用风险提供私人保险市场。可是有两个业务领域，OECD已经努力除去国家之间的竞争，以保卫政府出口支持的公平游戏场所：商业匹配和绑定补助匹配。

商业匹配与给予特别优势到他们国内出口商的个别机构采取的决策有关。自从20世纪70年代主要OECD国家之间“一致决定”的建立，随同严格的通知和指导规则的透明系统已被引入。自约定惯例的任何偏离自动导向一匹配程序，那里其他机构自由向为相同业务竞争的他们的出口商给予同样条款。

绑定补助匹配是公共部门项目的政府—政府特许融资。这种融资常由政府补助机构提供作为被连接安排的融资包裹，连同官方出口信用机构支持，保障这样一贷款的商业当事人方面的风险。这类融资的条款会远好于任何其他可用条款，经常可远至20年到期且以相当低利率进行。

为了限制绑定补助匹配使用于应该能商业性生存的项目，以及从实际产生收入的商业项目中分离出它们，主要OECD国家也已就这类融资约定一定标准。一条是这样的融资应依据该国的经济状况以至少35%—50%纯补助因素确定。政府补助也能是正式“不绑定”但连接直接或间接有益于一特定国家出口商的条件。可是，被提供给发展中和新兴市场国家的实际不绑定补助项目对大多数国家的供应商是一大的潜在市场。

在许多国家出口信用机构在保证出口交易或其融资方面有一重要角色，但结构、程序和保障的条款可能不同。所以出口商必须直接转向它们当地的出口信用机构，找出在特定潜在交易或实际交易中适用的出口信用机构。但买方可能有同样利益，例如，当与卖方谈判融资选择权时。

（二）一些一般原则

这些出口信用机构总应用一些一般原则或限制在他们的保函和保险中，但常依据涉及的国家而有不同条款和解释，保障：①外国内容或元素；②用过的或整修过的设备；③当地成本；④环境和人权方面；⑤非法实务和反腐指南。

诸如美国进出口银行这样的很少机构有时也可能应用附加限制，例如就较大交易要求自他们自己国家的船只的装运要求，或经济或国家影响战略设备评估，但这样的方面不在本教材处理。

关于就交付的外国内容或元素的保障，个别机构有些不同规则。一些支持相对低水平的外国内容（常规15%～30%），而其他可能实时逐笔支持较高水平，依据规模、结构、买方国家和涉及的其他供应商国家。

用过的或翻修过的设备也可能适合支持，但在大多数情况中这依据诸如合同价值、原产地、外国成分、就翻修的国内成本，是否该设备以前已被出口和该设备维持着有用的寿命等因素。

与交易有关的商品和服务的当地成本，但在买方国家被遭受，可能也适合支持到该合同价款的一定百分比。这样的成本主要与包括安装或建设的项目或较大交易有关，并应相关于如在销售合同中或在一单独的出口商证明中证明的出口商的义务，但发源于买方国。

在大多数情况中及至出口价值的15%可就当地原产和制造的商品或服务被保障。可是，限制可能应用至交易或项目的大小和性质。

OECD也已就政府支持国际贸易的广得多的视角颁布严格指南，例如其在买方国家的环境、可持续发展和人权方面的影响。交易越大、越相关这些国家的基础设施，这些考虑就变得越重要。非法实务也受到较多关注（即通融费、洗钱、贿赂和其他腐败实务）。现在大多数机构要求来自申请人就保险保障的分别的反腐败声明。

保险或保函

机构之间的术语有区别；一些偏好称他们的所有保障为“保函”，而不论它们是开立否作为保险还是一保函。

其他人使用词语“保险”于以出口商为受益人开立时，常规带有一超额作为保障的部分，连同常规保险中坚持的其他条件，词语“保函”用在被开立给保障常规本金和利息的100%且在贷款违约时见索即付的贷款机构。

本教材中我们主要使用保险这个词语，除非提及一专门保函类型。

（三）保险或保函的不同形式

官方出口信用机构开立的保险必须遵循OECD制定的规则和其他指导。可是在那些框架中，它们自由构建它们的程序以符合它们国内商业团体的特别要求。有一些基本项目非常相同，但名称、条款和条件、保险费和简化了的程序不同，或特别被瞄准较小公司，那是大多数机构的特别目标群。

下面的描述说明在不同国家可用的保障的差异，但是大多数机构只开立这些保单中的一些，即使在不同名称下。较多细节可在相应机构的网站上找到，那里给出了适用保险的完全描述。

1.出口信用保险或保函

1）出口商保单

（1）单个买方出口保单：就出口商给予一单个外国买方的一般短期信用销售的信用保护。

（2）多个买方出口保单：同于上，该保单允许出口商保险对所有合意的外国买方的销售。

2）贷款人保单

（1）营运资本贷款保函：该保单提供出口前营运资本贷款保函给商业银行，提供流动性给出口商支持新出口交易或相关合同保函。

（2）买方信用保单：保护基于短期但较常为中期为货物或服务出口直接融资给外国买方的贷方。

（3）供应商信用保单：保护无追索权融资或自出口商购买出口相关的应收款项。

（4）银行信用证保单：该保单就不可撤销信用证的损失保护银行，当没有这样的保障信用证就不被准备保兑，由于开证行资信水平的不确定。

2.保险或保函的其他形式

（1）担保保单：保护出口商以买方为受益人的合同保函下的“不公索赔”风险。

（2）项目和构建的融资保函：大部分保函解决可能由项目投资者和他们的国际顾客提供，保障有限的原始贷款和构建的融资。

（3）租赁保单：保障也可能被给予租赁业以经营租赁保单或融资租赁保单形式。

（4）外币保单：保障也常适用于本章描述的大部分保单下的外币交易。可是通常受限至一固定百分比或一最大汇率。保障也可能在投标期间适用。

（5）海外投资保险：就长期外国投资的政治风险保障出口商或金融机构。

标准出口信用保险单

最普通的出口信用保险单（各机构间的名称可能不一）保障出口合同下源于商业或政治风险卖方收不到支付的风险。保险金额通常及至90%～95%，有3～6个月等待期，卖方必须保留未保部分风险，那不能被解雇给一第三方。

商业风险包括买方的破产或不予支付或不能完成合同下的其他义务，在一确定时期内，经常从到期日起3～6个月，作为该违约的结果，卖方承受被保险合同方面的一损失。政治风险包括出口国之外的政治、社会、经济、法律或行政事件，那阻止买方履行合同义务，或产生卖方不能完成他们合同义务性质的可能或限制。

这些保单一般以两种不同形式开立，要么保障合同订立起的买方义务和其他有关条件被完成的装运前保单，要么作为一单纯的装运后保单。装运前保单普通得多，既然它不只保障交货前支付（如果有的话），但也保障任何其他合同义务，会使卖方遭受损失的违约。这样的保险也强化了卖方通过银行或其他机构安排附加的装运前融资的选择。

如所有保单带有的，损失的最大金额被规定于每个案件中（以本币命名），但在那限额内，索赔也可被另一币种结算，如果它是索赔的有效货币（即使该货币风险有时在单独的保单保障）。保险费被分别设定，基于风险的评估、被保价值及风险期长度。

（四）申请程序

就处理保障的要求或提议，每个机构都建有标准程序，跟随其客户的常规业务循环（但大多数市场保险公司也应用一相似的结构）。

第一阶段常以初步反应形式，以口头或书面形式，当卖方准备意向的早期内部程序时。这反应无承诺，仅勾勒保障（如果有的话）的基础细节连同成熟的条款和条件。

第二阶段通常是一有条件意向，就合同准备一意向或投标时基于卖方要求签发的。常就90～180天固定的这意向较详细，规定保障和保险费，但遵守确定条款和条件及卖方提供的业务细节。

当合同被保障时（主要遵守了外部批准和单据规定），第三和最后阶段到了，无条件意向被开立，规定最后细节和条款及条件，带有90～180天有效期给予单据工作和完成合同中所有未结条件的时间，基于将被开立的那保单。有了这个想法，卖方保证任何已签订合同以这保险或保函的最后签发为条件很重要，而且随后商业合同中任何实质性变化应有该机构的事先批准。

四、投资保险

这种形式的保险保障诸如投资者的海外固定或流动资产的没收、征用、国有化或私有化等事件。该保障可被延展到包括战争、民变、罢工、暴动、恐怖主义、规则变化、货币不可兑换性、业务中断和不能取回被租赁设备。该保障可从私人保险市场部门和许多出口信用机构取得。

该保险程序可能在国家之间有具体不同，但一般基于相同原理保障投资者就其海外投资有关的政治风险（同时，如果需要对投资者或供应商的商业风险被分别评估和保障）。可是该保障可延展到违约，那里东道国政府或地方当局导致基础理由，也常包括间接结果于损害或阻止投资相关的常规业务经营这样的事件情况中。

这些主题主要就下述方面提供保障：①作为股东权利、贷款或担保的海外直接投资；②给一海外公司的银行贷款，当被用于投资或购买自那国的商品时。这些保险项目随着时间推移已经变得对许多投资者非常重要，这些投资者经常是产生生产、库存或销售海外设施以加强它们在该地区业务机会的出口公司。

这项目一般保障长期投资，一些低至1万到2万美元，保障期达10年或15年。在这期间，投资者可应用每年更新，有时以不变的条款和条件，包括保险费，即使在国家变坏的情况中。同时，投资者通常必须持长期观于这投资以从该保障得利，带有至少3～5年打算的投资期，或在贷款的情况中有同样的期间。

出口信用保险——小结

商业风险有时与政治风险有关联，对大多数出口商的海外贸易经常是主要风险。如本节所示的，如何通过信用保险保障这些风险有许多不同选择。

私人保险市场基本保障短期商业风险，有时联结政治风险，但主要是及至2年的较短期，就出口风险的包裹和不仅单个交易最有竞争性。

出口信用机构一般只保障较长期，带有依据进口国状况的6个月至2年的一最短期，那里私人保险市场没有竞争力。可是对大多数OECD国家（有一些例外），它们只被允许保障就2年和2

年以上的商业风险。

一般被推荐：当包括的商业或政治风险不能通过建议的或约定的支付条款完全被保障时，出口商应建立一基础风险战略和如何利用保险范围的政策。

实务快速指南九　外汇风险管理

如何以外汇出口

外汇是一种经常被希望进入、成长并成功于全球市场的中小企业忽视的风险因素。即使大多数中小出口商偏好以本币销售，但是现在诚信的外国买方越来越多要求以他们的本币支付。从选择以外币销售的出口商看，外汇风险是源于该外币对本币贬值的潜在财务损失敞口。显然，这敞口可通过坚持仅以本币销售来避免。可是该方法可能导致失去出口机会给愿意方便其外国买方以其本币销售的竞争者。这方法也可能导致外国买方拒付，他可能发现源于其本币对出口国货币的明显贬值而不可能履行出口国货币计价的支付义务。拒付损失可通过出口信用保险防范的同时，如果出口机会首先因为“只能以本国货币支付”政策而丢失，那么这样的“假设”保护就无意义。如果外汇风险被成功地管理或对冲，那么以外币销售对希望在全球市场进入或维持竞争力的出口商会是一种行得通的选择。

关键点

（1）大多数外国买方一般偏好以他们的本币贸易，以避免外汇风险敞口。

（2）选择外币贸易的中小出口商可以通过使用一种广泛使用的适用外汇风险管理技术，使外汇风险敞口最小化。

（3）外汇市场的爆炸性有时呈现不利汇率运动的风险，那可能导致本来可盈利的出口销售产生显著毁灭性的财务损失。

（4）外汇风险管理的基本目标是使潜在的货币损失最小化，而非从汇率运动中获利，那不可预测。

外币计价出口销售的特征

（1）适用性：被推荐用于：竞争性市场，以及当外国买方坚持以他们的本币购买时。

（2）风险：除非使用外汇风险管理技术，否则出口商面临货币兑换损失的风险。

（3）优点：增强出口销售条款以帮助出口商保持竞争力；减少因为买方本币贬值的拒付风险。

（4）缺点：使用一些外汇风险管理技术的成本；外汇风险管理的负担。

一、外汇风险管理选择

减少短期外汇敞口有多种选择可利用。下面各部分罗列了被认为适于新近出口的中小公司的外汇风险管理技术。下面提及的外汇工具对所有主要货币是可利用的，且大多数商业银行都提供。可是，并非所有这些技术在买方国家都适用，或它们可能使用起来太昂贵。

二、非对冲外汇风险管理技术

出口商可通过使用最简单的非对冲技术避免外汇敞口：以外币计价该销售，以换得预付货款。那么该货币的即期汇率将决定该外汇款项的本币价值。即时交易时出口商和进口商同意使用今天的汇率支付，并在两个工作日内结算。使外汇敞口最小化的另一非对冲技术是有外币开支的净外币收入。例如，从一墨西哥买方收到比索支付的美国出口商可能有比索的其他用途，比如支付代理佣金或用比索从另一墨西哥贸易商购买供应物。如该公司的出口和与墨西哥的进口交易在价值上可比，那么比索几乎不会兑换成美元，汇率风险被最小化。如果那些比索计价的出口和进口交易在规则基础上被引导，那么风险更被减少。

三、外汇远期对冲

对冲外汇风险的最直接方法是远期合同，那可使出口商以一预定汇率、于将来3天到一年的一日交割出售一笔外币。例如，美国商品被卖给德国公司1百万欧元、60天远期支付条款，“60天欧元”的远期汇率是0.80欧元比1美元。该美国出口商可通过合同约定60天后交割1百万欧元给其银行，交换1.25百万美元的支付，来减除外汇敞口。这样一远期合同将保证美国出口商可兑换这1百万欧元为1.25百万美元，而不管接下来的60天美元兑欧元的汇率发生什么。可是，如果德国买方到期不能支付，美国出口商将仍有义务在60天后交割这1百万欧元。据此，使用远期合同对冲外汇风险时，美国出口商被建议可保守选取远期交割日，或要求交易者允许在一特定结算日2天内交割的一“窗口远期”。如果该外币不久被收取，出口商可持至交割日，或可以最小成本“掉期”这老的外汇合同为一新交割日期的新合同。注意远期合同没有费用，既然外汇交易者只是作了通过以一种价格买入和以

一更高价卖给另一人的“传播”。

四、外汇期权对冲

如果一中小企业有一已被以外币报价并且在报价和接受订单之间存在明显时间段的预期大交易，那么外汇期权可能值得考虑。在一外汇期权下，出口商或期权持有人得到权利而非义务，于或提前于该期权的到期日，以一特定汇率交割约定金额的外币给外币交易者以兑成本币。相对于远期合同，外汇期权有一笔明确的费用，即保险费，其类似于为保险支付的保险费性质。如果该外币跌价了，出口商就免受损失。相反，如如该外币显著升值，出口商就让它到期，并在即期市场出售该外币兑换比原预期更多的本币，即使保险费会丧失。外汇期权对冲提供一高度弹性的同时，它们的成本明显高于外汇远期合同。

实务快速指南十　出口信用保险

出口信用保险（ECI）保护产品和服务的出口商免受外国买方拒付的风险。换句话说，ECI显然减少国际业务相关的支付风险，通过给出口商如果买方不能支付就将进行支付的有条件保证。简单地说，出口商可就可能导致外国买方拒付的各种风险保护他们的外汇应收款项。ECI一般防范商业风险（诸如买方无力偿付、破产或延迟的违约或缓慢支付）以及会导致拒付的某些政治风险（诸如战争、民变、暴动和革命）。ECI也防范货币不可兑换、没收和进出口规则变化。ECI被提供，要么以一单个买方基础要么以多个买方集合基础就短期（1年内）和中期（1～5年）偿付期。

关键点

（1）ECI最小化拒付风险的同时，允许出口商提供有竞争力的赊销条款给外国买方。

（2）即使守信用的买方可能因为他们不可控制的情况违约拒付。

（3）减轻了拒付风险，出口商可增加出口销售，在新兴和发展中国家确立市场份额，在全球市场上更精力充沛地竞争。

（4）当外国应收账款被保险，贷款者更愿增大出口商的借款能力，提供更有吸引力的融资条款。

（5）ECI对已装运给买方的货物不保障物理损失或毁损，或通过海运险、火险、意外或其他保险防范的任何风险。

出口信用保险的特征

（1）适用性：推荐用于连接赊销条款和装运前营运资本融资。

（2）风险：出口商承担未保障损失部分的风险，以及在未遵循保单中规定要求的情况下，他们的索赔可能被否认。

（3）优点：减少外国买方拒付的风险；在全球市场上提供赊销条款。

（4）缺点：取得和维持保险单的成本；减值形式中的风险分担（保障通常在100%以下）。

一、保障

短期ECI提供导致买方支付违约的商业和政治风险的90%～95%保障，典型是就180天以内的消费品、材料和服务以及360天以内的小资本货物、消费耐用品、大型装备。中期ECI，提供净合同价款85%的保障，通常是就大资本设备保障至5年。ECI，其成本通常被出口商计入销售价格，应该是一主动购买，在其中出口商在一客户变成问题之前应该得到保障。

二、可以从哪里得到**ECI**？

ECI保单可由许多私人商业风险保险公司提供，也由国家进出口银行提供，该政府机构帮助融资本国货物和服务出口到国际市场。出口商被强烈鼓励向可帮助选择最高成本——效益比率的解决满足他们需要的专业保险经纪人购买。出售商业ECI保单的信誉好、知名的公司易在因特网上找到。你也可直接自进出口银行买入ECI保单。另外，注册在进出口银行的活跃保险经纪人一览表可通过相应网站或电话得到。

三、私人部门**ECI**

（1）保险费单独由风险因素基础决定，且可能为悠久、有经验的出口商而降低。

（2）大多数多个买方保单成本低于被保险销售金额的1%，而单个买方保单的价格因假定的较高风险而变化很大。

（3）大多数情况中的成本明显低于信用证开支。

（4）可能关于外国内容或军售没有限制。

（5）商业保险公司通常可提供有弹性的、自由裁量的信用限额。

四、进出口银行的**ECI**

（1）进出口银行客户被告知保费信息（详细参考国家进出口银行网站中的“保费”）。

（2）适于保障在私人保险人可能不经营的较大风险的新兴外国市场。

（3）选择进出口银行营运资本担保的出口商就多个买方保单可能得到保费折扣，如美国为25%。

（4）特别支持有利环境的出口。

（5）产品必须自本国装运，而且本国内容至少一定比例，例如美国为50%。

（6）进出口银行不能支持军用品或外国军事单位的购买。

（7）对国家政府政策原因的某些国家，出口支持可能被关闭或限制（详细信息参考国家进出口银行网站中的“国家限制表”）。

练习题

一、用英语回答下列问题

1.“Floating exchange rates mean uncertainty of the sterling profit on a transaction.”

（a）Explain the meaning of this quotation from The Economist.What is a forward exchange contract，and how is it used to avoid uncertainties in rates of exchange？

（b）Define the terms：“Fixed”，“Option”，“Premium”，“Discount”in connection with forward exchange contracts.

2.Using the rates quoted below，determine what a bank would quote for the following transactions：

（a）An importer who must deliver US dollars some time in the next 3 months.

（b）An exporter will be receiving Swiss francs in 2 months time.

（c）The beneficiary of a Sight Documentary Credit payable in US dollars.

(d) The drawee of an accepted term Bill in Swiss francs maturing in 1 month.

(e) For delivery of US dollars to a customer in 1 month's time.SpotUS $ 1.8090-1.8110SpotSwiss francs 4.00-4.01

Spot	US$1. 8090—1. 8110	Spot	Swiss francs 4. 00—4. 01
1 month	0. 25—0. 35c	dis	1. 5—0. 5c prem
2 months	0. 40—0. 50c	dis	2. 5—1. 75c prem
3 months	0. 72—0. 82c	dis	4—3c prem

二、简答题

1.“许多贸易，尤其消费品以D/A托收或OA进行。”你被要求解释：①这些信用条款意指什么？②对出口商而言它们包括什么风险？③他如何自我保护防范这些风险？

2.你的客户已取得一份标准出口信用保险单。他要求银行凭这样的保护通过为其提供出口融资辅助他，因为这保单自己承担。

(1) 简要解释：①借此可能进行的各种方式；②为何通常不是100%预付；③如果完全依赖提供的保障银行面临的风险。

(2) 说出出口商可能采取的附加步骤，藉此银行更可能帮助。列举可能发生的变化，双方当事人先前头寸方面采取步骤的效果。

第十二章　支付条款

第一节　支付条款的意义和内容

一、支付条款和现金管理

通过支付条款，商业当事人双方的目的是表示乐观于已建立的和可接受风险程度框架内的交易结果和获利。可是从卖方角度，支付条款也能用作附加的销售争执以加强他们的竞争优势，以合同中其他部分同样方式。这使理解支付条款结构和它们如何能被用于连接保函、不同形式的融资解决和单独的出口信用保险很重要。这一框架也提出了如何以最有效方式使用资本资源的问题。控制这些的人将是一个好的谈判者，可导向更有利可图的业务。

在大多数情况中，有效的现金管理意味着资本利用的最小化，同时利用可用资源支持公司的核心业务。例如，好的现金管理包括卖方提供给买方中期供应商信贷以更有竞争力，假定风险被缩减那么这样的信贷是取得业务所需要的。如果风险结构超过可接受程度，例如买方通过迟开立信用证或开立信用证不正确而没在完成合同，那么有效的现金管理可能也包括卖方下决定推迟、重构或取消一笔交易。这就是为何支付条款的结构和措辞如此重要，尤其当事情不按计划发展和双方当事人开始详审这措辞时。例如，毫无疑问的是卖方可以或可能行动于没有损失风险的不同情形中，在来自买方的担保或其他对等措施下索赔。

这通过支付条款的正确结构连同附加的保障安排，双方当事人应该能预先高度准确地决定什么时间和地点、如何完成支付。那也将决定在交易的不同阶段需要的资本资源，这是现金管理的基础，尤其是在国际贸易中一些风险较难估计。下面显示的实际支付条款的不同结构当然必须为每种情况调整成单独的先决条件。但当在一较窄时间范围内支付能被精确预测时，它也能带着其流动性计划的乐观效果被预先组合入公司的支付流，使必要的资本需求易于计算和融资、任何货币风险易于防范。

二、支付条款的内容

在与买方谈判时，卖方需决定销售合同包括的详细支付条款。这可能是复杂的过程，开始双方当事人会有不同观点。就较复杂交易，对新买方或有增加的政治风险的国家，支付条款经常在最后阶段才被同意。

为了进入谈判，知道支付条款必须包括什么细节、卖方必须坚持什么最低要求以保持期望的保障程度是基本的。这些必需的最小需求如下：①支付应该何时发生（支付时间）；②支付应该何地发生（支付地点）；③支付应该如何发生（支付方式）。

在几种支付情况中，每部分必须被当做单独的支付条款对待，这也适用于合同下开立的保函。

（一）支付时间

卖方和买方就应该何时支付可能有不同观点：买方可能想要基于有吸引力的条款通过让卖方也以一较短期或较长期的供应商信贷为这次购买融资来最佳利用竞争形势，而卖方可能偏好交货时支付或只在运输期间较短期延期付款。谈判将决定何时支付，或在较大合同或较长合同期间中不同部分的支付将何时发生，即交货前或交货后、大多数在交货时支付较大部分。

可是提供供应商信贷的可能性作为销售争执已变得日益重要。甚至在较小的交易中，提供包括运输期间的60～90天的短期信贷十分通常。在其他情形中，买卖双方可能在通过第三方为交易融资中有共同利益，经常是单独的银行—银行或银行—买方信贷。为了避免将来争执，支付条款中的所有事件联系到一定清楚定义的合同时间轴上的点是重要的。

在买方取得银行融资的同时（甚至基于比他们双方自己能达成的更好的条款），这将给予卖方交货时的现金支付，那也能最好地全部或部分平衡购买货物产生的现金流。

交易的大小、交付的货物、讨论的信贷期长短和就其的保障将最后决定可被提供什么信贷条款，并可联结支付时间的不同观点之间的缝隙。支付条款中一些有用的时间定义如图12-1所示。

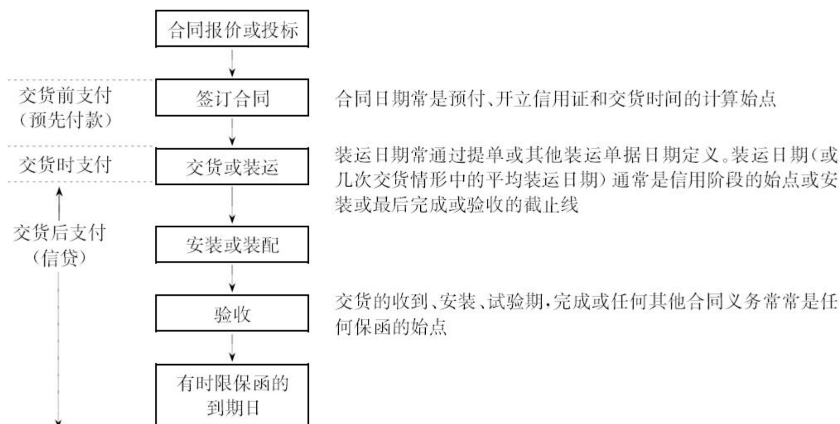


图12-1　支付条款中一些有用的时间定义

（二）支付地点

应在哪里支付的问题必须决定，既然它决定买方义务的完成。这也关系到使用什么支付形式。信用证通常可在开证行或通知行支付。这意味着代理行承担支付给卖方的责任，但只在单据被认可后。

这情形近似跟单托收用作一种支付方式，差异是买方在代理行提示单据时已通过支付或承兑汇票完成其义务。然后该代收行按最初来自卖方的指示汇付该支付。

在支票支付被同意的相当少的情况中，必须清晰卖方将接受商业支票还是银行支票（也叫银行汇票）。双方当事人要决定支票被发出时、卖方收到时或它已在银行系统清算并且该支付对卖方作为一清算了的资金可被使用时买方义务是否已完成。这包括谁承担邮政风险的问题，支票可能被延误或丢失。

在银行汇票的情况中，支付地点必须由双方当事人决定。卖方想要在得到买方完成其支付义务前他们的银行收到这支付，而买方可能认为在支付金额给其当地银行时他们已完成义务。在大多数经合组织国家的支付，这可能只是2天到3天差异，在可信赖和快速的国际汇兑系统下，大多数这些国家的银行通过SWIFT系统。可是，有其他原因使支付地点应被清晰定义。

使用汇兑系统不受推崇的是，一国的付出可能依赖货币管制或因其他理由被推迟。这些可能包括不准确的处理或一般较慢的惯例，银行罢工或其他形式的不可抗力，或仅仅来自买方的支付指示不足够或不正确，那会导致较长的延误。

联结赊销支付下买方完成其支付义务的地点问题总是双方当事人需约定的事。如果没有这样的约定，稍后可能发生争论，然后可能必须由适用法律决定。在大多数国家，法律决定债务应该在贷方即卖方所在地支付。所以支付地点规定在合同条款中也是买方利益，尤其在较大金额中，每天可赚取的利息可能是重要的。

所以支付地点被定义为卖方选择的银行及账号的准确信息。相应的SWIFTBIC代码应总是被包括在支付条款中以保障精确和快速汇款。

（三）支付方式

支付依赖参与银行的角色，并影响提供给买卖双方的保障。如先前几章描述的，原理上支付可被分成两类，即“光票支付”和“跟单支付”。

光票支付（银行汇款和银行或公司支票）基本用于双方当事人同意赊销支付条款，意味着买方收到卖方发票后在规定支付日期必须按合同支付。由于缺乏买方提供的任何其他支付保障，显然光票支付（或银行汇款）常规被用于工业化或相邻国家，或与例如信用保险这样的其他保障相连。

跟单支付用于除上述情况之外的情况，当对附加保障要求较大时，或者下面的原因是买方、他们国家或单笔交易的性质或大小。跟单支付被分成买方必须付款或承兑汇票以取得托收单据的跟单托收（银行托收），或信用证下如果被提示单据符合信用证条款那么卖方也被保证支付。

支付条款的结构汇总

以下被列表的是一些最常用支付条款的基本结构，按卖方有利性排序。

支付条款	内容
(1) 交货前支付	
① 无预付款保函	① 给卖方最大保障
② 凭约定的预付款保函	② 如上，基于履约
③ 凭“见索即付”预付款保函	③ 给卖方很少保障
(2) 交货时支付	
① 信用证，付款交单	① 高保障，依赖开证行的强度及保兑否
② 跟单托收，付款交单	② 依赖买方兑付单据及被包括什么单据
(3) 交货后支付	
① 信用证，承兑交单	① 如(2)同样的保障，但迟支付
② 由付款保函保障支付	② 保障依赖开保函行和保函措辞
③ 跟单托收，承兑交单	③ 如(2)，但放单后有买方风险直至付款
④ 银行汇款	④ 有买方风险直至付款

第二节　支付条款的结构

基于何时何地如何支付，理论上当事人可设计许多不同组合。在这部分给出一些常用的支付条款例子，显示它们应该包括的内容，作为按照特定情况进一步使用它们的平台。

可是，没有例子给予支票使用，理由是这种支付方式不常用于国家贸易，与银行汇款相比没有大的优势。可是，通过公司支票支付应该被卖方允许（因为其现金管理优势大，买方有时实施），这必须实时逐笔由买卖双方约定，然后按照银行汇款的基础结构和措辞，如下面例一所示。

例一　基于赊销贸易中银行汇款的支付条款结构

“支付将通过银行汇款抵达（卖方选择银行的名称和地址，有SWIFTBIC编码的完整细和客户账号的全部细节），不迟于发票日后90天，发票日同装运日。就过期支付，从到期日到取得支付日按年利率x%收取利息。”

一、汇款（银行汇款）

为了保证由卖方银行到期日取得支付，适于买方通过他们当地银行早于到期日几天安排支付。就短期收取过期利息的可能性在实务中常受限，但仅仅提及这就可对及时支付有正面效果。（也见下面的第二例，赊销交易由一单独的银行保函保障。）

二、银行保函

作为对赊销的额外保障，支付条款可规定买方应该安排保障按照合同的支付义务的一银行保函，尤其如果交易包括一较长期的供应商信贷。

银行保函必须在买方银行现有的信用额度内开出，但它事实上应该无任何附加买方风险（有条件保函的情况），假定他们履行了约定的支付义务。

这样一条款应该有如下面例二的措辞。

例二　结合银行保函的支付条款结构

“买方必须安排由……（买方银行的名称）开立的付款保函，金额为15500美元，以卖方为受益人，保障买方按照合同的支付义务。该保函通过……（卖方银行的名称）通知，不迟于合同日后30天抵达，且从合同规定的最迟交货日起的30天内有效。”

该措辞参考了基础销售合同，使它作为有条件保函，只在申请人（该例中的买方）授权或担保行满意买方确有合同支付义务的违约后可支付。

三、跟单托收（银行托收）

如例三指出的，通过规定选定的买方所在地代收行，单据常由卖方银行不延误地直接发送给该代收行。除非买方银行不是一特别小的当地银行，卖方同意使用买方的主要银行通常有优势，那样买方可能也不得不就不当地延迟支付或承兑给良好理由。可是将单据直接交给自己银行对买方也有好处。

预先同意买方需要的单据是重要的，它也适于买方决定是否应该包括其他细节，例如最迟装运日、提单上的装运港和目的港，或运输和保险单据的背书指示。可是完全详细规定对卖方未必有利，他可能需要装运和单据细节的弹性（同时仍依据合同条款）。提单上“清洁、已装船”的表述是一标准表述，它指出货物的无损坏和缺陷状况，或其包装可以在装船时被注意到。作为物权单据，提单也可被空白背书或背书给事先约定的其他人。

例三　基于跟单托收的支付条款结构

“通过跟单托收支付，在单据第一次提示时，经由（在买方当地被选定银行的完整名称和地址，单据应该在那里被提示）。

凭下述单据的提示，支付应该被实行：

（1）以……（买方）为付款人的即期汇票；

（2）一式三份发票；

（3）由……签发的原产地证；

（4）保障……（金额、险种）的保险单；

（5）全套、清洁、已装船、空白背书的提单。

所有代收费用（或者，卖方国家以外的银行费用）由买方支付。就过期支付，从到期日到取得支付日按年利率x%收取利息，与单据一并支付。”

四、信用证

在大多数情况中，如例四显示的规定支付条款是足够的，只要有就基础合同的一清晰参考。同样的因素适用于跟单托收，详述于上述专栏。

信用证经常以这样一方式开立，它可能第一眼就显示按照合同，但依然包括较少的细节使卖方难以总的遵守其条款，或如果稍后情况真是这样那就产生了不确定性。所以在这例四中卖方有权要求合理的修改以能遵守信用证条款，只要他们不违背合同。也见以前详细的信用证案例。

例四　基于信用证的支付条款结构

“通过信用证支付，即期支付和由……（约定的通知行）保兑。信用证将由……（约定的开证行）开立，不迟于合同日后60天正式到达通知行并且卖方按照合同实质可接受。

信用证必须提及合同编号和日期，将3个月有效且可凭下述单据支付：

（1）以通知行为付款人的即期汇票；

（2）一式三份发票；

（3）包装单；

（4）由……签发的原产地证；

（5）全套、清洁、已装船、空白背书和显示……（装运日期、港口等）的海运提单。

分批装运和转运不被允许。卖方国家以外的银行费用由买方支付。”

关于信用证的详细约定和后面的单据处理都要求高度细心以使卖方得到交易所基于的优点和保障。

不幸的是对买方尤其是发展中国家的买方非常普通，大大低估为了让开证行开证取得所有必要认可和许可要花费的时间。这延误将立

即影响卖方和他们的生产和交货计划。在某时点上一个决定也可能需要作出，要么必须承担附加成本而无交易所基于的保障，要么推迟生产、交货或一些其他义务，卖方必须保留按合同这么做的权利。

有了这个想法，卖方约定的所有时间限制和交货义务基于不是合同日期而是卖方收到和认可信用证的时间，即卖方自己的义务将在收到信用证时有效，这是极重要的。

五、简单的混合支付条款

就较长时间的较大交易，将支付分成部分支付以满足双方当事人是十分通常的。否则，交易大小和卖方交货与买方最后接受之间的时间段的组合可能导致双方当事人不能接受的风险和流动性问题。

卖方风险可能增加，通过产品性质和交易大小，尤其如果货物是带有生产和最后交付之间长时间段的定制。可是，在这些情况中买方也将增加商业风险，如果在最后交货前支付。所以围绕这样的交易构建的支付条款将遵循合同本身的结局，从合同日期、生产和交货阶段、安装、测试、运转、买方接受和最后保证阶段。这样的条款也常组合不同形式的担保，保障这期间卖方和买方相互的义务。

有关机器和设备，相当共同的是交货前支付和完成后支付相差10%～15%，以便在当事人之间达到一合理的平衡，带有交货时约75%的主要支付。

如从例五中可见的，信用证的保兑没被提及，那指出卖方满意开证行开立的信用证和那国家的政治风险。在该例中，当事人也同意让一单独的检验公司给一最后说法，当最后支付被释放时，那也将是卖方完成他们合同义务的时间。单独的指示必须给予该检验公司以执行这样一检验。

例五　一简单混合支付条款结构

“百分之十（10%）的合同价值通过银行汇款被收到由……（下面的通知行），不迟于合同日后30天，按照合同第×页中条目，这金额凭买方为受益人的、通知行开立的预付款保函被支付。

百分之七十五（75%）的合同价值在交货时通过信用证，由……（约定的通知行）见票即付。信用证将由……（约定的开证行）开立，不迟于合同日后45天将已正式到达通知行且卖方按照合同实质可接受。信用证必须提及合同编号和日期，将3个月有效且凭下述单据支付：

（1）以通知行为付款人的即期汇票；

（2）一式三份发票；

（3）包装单；

（4）由……签发的原产地证；

（5）全套、清洁、已装船、空白背书和显示……（装运日期、港口等）的海运提单。

信用证将允许分批装运和转运。

百分之十五（15%）的合同价值在由……（当事人约定的控制和检验公司）签发安装证书时支付，不迟于签发后30天抵达……（通知行）。”

卖方国家以外的所有银行费用由买方支付。

六、结合长期供应商信贷的混合支付条款

例六显示结合长期供应商信贷的支付条款。当那些汇票被释放时，它们不在被信用证下将保障，而由开证行直接就汇票开立的分别的保函保障。这也能被假定卖方有一附加坚定意向来自在汇票交付时无追索权贴现汇票的银行或福费廷商。可是支付条款的措辞必须总是凭这样一意向检查，致使卖方能绝对肯定当提示汇票贴现时所有条件可被符合。

例六　结合长期供应商信贷的混合支付条款结构

“百分之五（5%）的合同价值在交货前，通过银行汇款不迟于合同日后30天它将已到达……（下面的通知行）。这金额将凭那银行签发的以买方为受益人的有条件预付款保函被付给卖方。

百分之十（10%）的合同价值在交货时通过信用证，由……（约定的通知行）见票即付。信用证将由……（约定的开证行）签发，不迟于合同日后45天将已正式到达通知行并且卖方按照合同实质可接受。信用证将3个月有效且凭下述单据支付：

（1）以通知行为付款人的即期汇票。

（2）一式三份发票。

（3）包装单。

（4）由……签发的原产地证。

（5）全套、清洁、已装船、空白背书和显示……（装运日期、港口等）的海运提单。

信用证将允许分批装运但不允许转运。

百分之八十五（85%）的合同价值在交货后通过同样金额、半年到期，买方承兑和支付，由……（开证行）保证、提供有央行兑换保函的10张汇票……汇票将存放在（通知行）在信用证被开出的同时。每张汇票中被包括以年利率x%计算至其最后到期日的利息。

汇票将完全可议付并可在……支付，信用证应包括不可撤销

指示：合同价值的90%已被开支时汇票被释放给卖方。交出汇票前，通知行将提供有卖方签证、空白背书、到期日的汇票，信用证下90%被开支的日期后6个月第一张汇票到期，剩余部分从此后连续每半年到期。”

卖方国家以外的所有银行费用由买方支付。

第三节　支付条款的最后设计

支付条款的主要目的是建立买方支付义务，包括它们何时、如何发生，与卖方交货义务有关。风险分析已贯穿较早几章，根据支付条款的功能、流动性方面即交易解决需要的资本。在实际中当然有许多因素卖方必须考虑，尤其是他们在赢取合同中可望面对的竞争。

所有这些方面最后将帮助卖方决定他们应该将哪些支付条款包括在谈判中的意向或提议中。支付条款也只是必须谈判的合同的一个方面。双方当事人都将评估所有这些不同部分，必须准备就某些问题妥协。

所以最后结构和设计也将依赖卖方对交易重要性和与包括风险有关的潜在盈利能力的评估。当这么做时，它也将检验他们通过组合了有效保险和保函的支付条款保障这些风险的能力。有这样知识的卖方将能进行更好、更可盈利和更安全的国际生意交易。

Terms of mayment in the quotation
SUNDALE ALARMS LTD
123Sundale Road, Singapore 63071
Reg. no 17849690

Date	Reference
2014-06-18	Q 3203/HA
Your date	Your reference
2014-06-10	AC 201/TH

Attending to this matter
S Sayers

LAMJASSA MOHAMMED ED FILS
Attn: Mr Kihal Sherif
17, Rue Mekki Ali
ALGER
Algeria

Quotation for Alarm Systems

Dear Mr Sherif
We refer to your letter of 10 June 2014 and want you to make you the following offer for our Alarm Systems, type Soundstrong 1300, subject to detailed contract documentation.
You will find a complete technical description in enclosure No. 1, which is the same as the one given to Mr Ali El-Bakr when he visited us this spring.

Quantity:	300 units Soundstrong 1300 with standard equipment according to enclosure No. 1.
Price:	USD 175 per unit, including standard equipment.
General terms:	See enclosure No. 2.
Delivery terms:	CIF Alger, Incoterms 2010
Delivery:	Shipment from Singapore within 1 month from receipt of approved letter of credit.
Terms of payment	**Payment through letter of credit at sight in USD, issued by Banque Extérieure d'Algerie, Algerie Alger within 30 days from order, to be advised, payable and confirmed by the Commerical Bank Ltd, Singapore. The letter of credit shall be valid for 2 months after our acceptance of the L/C terms. All bank charges outside Singapore are to be paid by the buyer.**
Packing:	The goods are packed for export with 10 units per carton and 10 cartons per wooden case.

This quotation is valid until 18 July 2014. We hope it will be of interest to you and look forward to receiving your order.

Yours faithfully,

SUNDALE ALARMS LTD
Roger B Staines　　　　Stephen Sayers

最后考虑一下关于银行和贸易组织内经验的利用。实务中，当准备风险评估和决定详细支付条款时，先前经验是重要的，而且知道不同国家的常规实务以在给买方的有竞争力的意向中掌握正确的平衡相当重要。许多银行有在大多数国家的分支、附属或代理的全面网络，连同穿过他们每天业务的国际支付持续流动和跟单交易。那给予他们

已建立业务实务和被使用支付方式的好图景，而且也给予本国其他出口商在不同国家的已有经验。

出人意外地，很少有卖方抓住机会完全利用这些经验，所以最后总的忠告是：

（1）不要犹豫从你们的银行或本国贸易组织寻求帮助，因为他们可能在对你有利益的领域有经验。

（2）在支付条款的详细设计中如果你不肯定，那么就寻求银行的帮助。

练习题

案例研究

G是一家专业于单体的建造和竖起的波兰建筑公司；他们在欧洲和亚洲各国有教材的安装跟踪记录，包括在三个机场的大飞机库、几个大仓库和一个干码头复合体。

他们准备以7.5百万加元投标提供多伦多的一个用作室内运动中心的钢结构建筑；多伦多买方是大的休闲服务集团C公司，他们的投标必须伴随合同价5%的投标保函，如果他们成功，该投标保函将自动转成合同价10%的履约保函。

投标条款将要求成功的投标者接受下述条款：

1.建筑所有的材料从合同日起4个月内交付。

2.建筑工程从合同日起5个月内开始，至开始日后9个月内完成。

3.支付条款：

材料

10%预付于合同签订时

80%于装运时

10%于建筑物最后完工时

建筑

10%预付于合同签订时

30%分三阶段支付——地基、钢结构、砖工程

10%于建筑物最后完工时

10%于如独立检验报告证明的建筑物可接受时

40%分四张本票，每张10%，从接受日起每年年中支付

要求你：

1.证明G建筑公司如果被授予合同将面临的风险。

2.详述你将忠告他们为了减少或消除那些风险并按合同执行支付而从C公司要求的银行产品。

3.证明一旦合同被授予那么C公司将面临的风险。

4.详述你忠告他们为了减少或消除那些风险并实现完成该合同而从G建筑公司得到的产品。

参考文献

1.苏宗祥，徐捷.国际结算（第四版）［M］.北京：中国金融出版社，2008.

2.徐秀琼.国际结算［M］.北京：中国财政经济出版社，1997.

3.〔德国〕查尔斯·韦勒，乌特·鲍姆佳特.国际结算与国际贸易融资实务［M］.北京：经济管理出版社，1996.

4.D.P.Whiting.Finance of International Trade［M］.Macdonald&Evans，Ltd，1981.

5.庞红，尹继红，沈瑞年.国际结算（第四版）［M］.北京：中国人民大学出版社，2012.

6.原擒龙.商业银行国际结算与贸易融资业务［M］.北京：中国金融出版社，2008.

7.Eric Bishop.Finance of International Trade［M］.Elsevier，2004.

8.Anders Grath.International Trade and Finance［M］.KoganPage，2008.

9.Trade Finance Guide（A Quick Reference for U.S.Exporters），2011.

10.陈四清.贸易金融［M］.南京：中信出版社，2014.